

Міністерство освіти і науки України
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
Інститут економіки та менеджменту

М. І. Карлін, Н. І. Ліповська-Маковецька

ПОДАТКОВІ СИСТЕМИ КРАЇН АМЕРИКИ

Навчальний посібник

Рекомендовано вченою радою
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Луцьк
Вежа-Друк
2015

УДК 336.2
ББК 65. 9
К 21

*Рекомендовано до друку вченою радою
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
(протокол № 4 від 26.11.2015 р.)*

Рецензенти:

Вахович І. М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Луцького національного технічного університету;

Мамонтова Н. А. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, обліку та аудиту Національного університету «Острозька академія»;

Павліха Н. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та управління проектами Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.

Карлін М. І.

К 21 Податкові системи країн Америки [Текст] : навч. посіб. / М. І. Карлін, Н. І. Ліповська-Маковецька. – Луцьк : Вежа-Друк, 2015. – 232 с.

ISBN 978-617-7272-47-1

У посібнику проаналізовано особливості податкових систем країн Північної, Центральної та Південної Америки. Значну увагу приділено висвітленню специфіки податкових систем офшорних юрисдикцій Америки.

Видання адресоване студентам економічних спеціальностей, які вивчають курси «Фінанси зарубіжних країн», «Податки зарубіжних країн», «Міжнародні фінанси», «Міжнародне оподаткування», «Фінансовий моніторинг» і відповідні спецкурси, а також студентам-міжнародникам, котрі опановують економіку окремих країн Америки. Посібник стане в нагоді й працівникам Державної фіскальної служби та інших контролюючих служб, які борються з трансфертним ціноутворенням і виведенням коштів в офшори (насамперед латиноамериканські).

**УДК 336.2
ББК 65. 9**

© Карлін М. І., Ліповська-Маковецька Н. І., 2015
ISBN 978-617-7272-47-1 © Маліневська І. П. (обкладинка), 2015

ЗМІСТ

Передмова	9
Розділ 1. Податкова система США	11
1.1. Кодекс внутрішніх доходів.....	11
1.2. Федеральні податки, їх види	11
1.3. Податки штатів і місцевих органів влади	14
1.4. Офшорні зони США	19
1.4.1. Особливості офшорної діяльності в штаті Делавер.....	19
1.4.2. Особливості офшорної діяльності в штаті Вайомінг.....	21
1.4.3. Особливості офшорної діяльності в штаті Юта	23
1.5. Особливості діяльності та структура податкової служби США	24
Запитання й завдання для самоперевірки	30
Розділ 2. Податкова система Канади.....	31
2.1. Загальні основи побудови податкової системи країни.....	31
2.2. Напрями реформування податкової системи Канади.....	33
2.3. Вплив податкової політики на економічні процеси в країні ..	37
Запитання й завдання для самоперевірки	39
Розділ 3. Податкова система Бразилії.....	40
3.1. Загальні основи побудови податкової системи країни.....	40
3.2. Податкова система країни: проблеми функціонування та реформування	44
3.3. Особливості та проблеми діяльності податкової служби	47
Запитання й завдання для самоперевірки	49
Розділ 4. Податкова система Мексики.....	50
4.1. Загальні основи побудови та функціонування податкової системи країни.....	50
4.2. Особливості оподаткування в Мексиці	51
Запитання й завдання для самоперевірки	52
Розділ 5. Податкова система Аргентини	53
5.1. Загальні основи побудови та функціонування податкової системи країни.....	53
5.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Аргентині	55
Запитання й завдання для самоперевірки	57
Розділ 6. Податкова система Колумбії.....	58
6.1. Загальні умови побудови та функціонування податкової системи країни.....	58
6.2. Особливості оподаткування в Колумбії.....	59
Запитання й завдання для самоперевірки	60

Розділ 7. Податкова система Уругваю	61
7.1. Загальні основи побудови та функціонування податкової системи країни.....	61
7.2. Особливості оподаткування фізичних осіб та офшорних підприємств в Уругваї	63
7.3. Податкова реформа в Уругваї	65
Запитання й завдання для самоперевірки	67
Розділ 8. Податкова система Перу	68
8.1. Загальні основи побудови та функціонування податкової системи країни.....	68
8.2. Особливості податкового стимулювання залучення іноземних інвестицій у Перу	70
Запитання й завдання для самоперевірки	75
Розділ 9. Податкова система Чилі.....	76
9.1. Загальні основи побудови податкової системи країни.....	76
9.2. Особливості функціонування податкової системи країни.....	80
9.3. Пенсійна система в Чилі та її значення для економіки країни....	85
Запитання й завдання для самоперевірки	87
Розділ 10. Особливості податкової системи Белізу.....	88
10.1. Загальні основи побудови податкової системи країни.....	89
10.2. Особливості реєстрації та функціонування офшорних компаній у Белізі	90
Запитання й завдання для самоперевірки	91
Розділ 11. Особливості функціонування податкової системи Панами.....	92
11.1. Загальні основи побудови податкової системи країни.....	92
11.2. Особливості створення та функціонування офшорних компаній у Панамі.....	95
Запитання й завдання для самоперевірки	96
Розділ 12. Особливості податкової системи Співдружності Домініки	97
12.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни	97
12.2. Види офшорних компаній у Співдружності Домініки	100
12.3. Особливості реєстрації та функціонування офшорних компаній у Співдружності Домініки	102
Запитання й завдання для самоперевірки	106
Розділ 13. Особливості податкової системи Антигуа і Барбуди.....	107
13.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни .	107

13.2. Особливості офшорного бізнесу на Антигуа і Барбуді.....	109
Запитання й завдання для самоперевірки	110
Розділ 14. Особливості податкової системи Коста-Ріки.....	111
14.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни..	111
14.2. Особливості офшорної діяльності в Коста-Ріці	112
Запитання й завдання для самоперевірки	113
Розділ 15. Особливості податкової системи Барбадосу	114
15.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни	114
15.2. Особливості офшорної діяльності на Барбадосі	117
Запитання й завдання для самоперевірки	120
Розділ 16. Особливості податкової системи Бермудських Островів.....	121
16.1. Загальні умови функціонування податкової системи юрисдикції	121
16.2. Особливості офшорної діяльності на Бермудських Островах...	122
Запитання й завдання для самоперевірки	126
Розділ 17. Особливості податкової системи Кайманових Островів..	127
17.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни	127
17.2. Особливості діяльності та оподаткування офшорних інвестиційних фондів на Кайманових Островах.....	130
Запитання й завдання для самоперевірки	131
Розділ 18. Особливості податкової системи Багамських Островів ..	132
18.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни	132
18.2. Особливості офшорної діяльності та оподаткування компаній на Багамських Островах.....	133
Запитання й завдання для самоперевірки	134
Розділ 19. Особливості податкової системи Монтсеррату	135
19.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни	135
19.2. Особливості офшорної діяльності на Монтсерраті	137
Запитання й завдання для самоперевірки	139
Розділ 20. Особливості податкової системи Сент-Кітсу і Невісу.....	140
20.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни	140
20.2. Особливості отримання економічного громадянства Сент-Кітсу і Невісу.....	141
Запитання й завдання для самоперевірки	142

Розділ 21. Особливості податкової системи Ангільї	143
21.1. Загальні умови функціонування податкової системи Ангільї.....	143
21.2. Особливості офшорної діяльності в Ангільї	144
Запитання й завдання для самоперевірки	145
Розділ 22. Особливості податкової системи Арубі.....	146
22.1. Загальні умови функціонування податкової системи юрисдикції	146
22.2. Вимоги до створення та діяльності офшорних компаній ...	147
Запитання й завдання для самоперевірки	148
Розділ 23. Особливості податкової системи Кюрасао	149
23.1. Загальні умови функціонування податкової системи юрисдикції	149
23.2. Податкові пільги для судноплавних та інших компаній	151
Запитання й завдання для самоперевірки	152
Розділ 24. Особливості податкової системи Гренади.....	153
24.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни .	153
24.2. Вимоги до створення, діяльності та оподаткування офшорних компаній у Гренаді	156
Запитання й завдання для самоперевірки	157
Розділ 25. Особливості податкової системи Британських Віргінських Островів.....	158
25.1. Загальні умови функціонування податкової системи юрисдикції	158
25.2. Особливості реєстрації, функціонування та оподаткування офшорних компаній на Британських Віргінських Островах до й після 01.01.2005 р.	159
Запитання й завдання для самоперевірки	164
Розділ 26. Особливості податкової системи Теркса і Кайкоса... 165	165
26.1. Загальні умови функціонування податкової системи юрисдикції	165
26.2. Особливості функціонування та оподаткування офшорних компаній на Терксі і Кайкосі	166
Запитання й завдання для самоперевірки	167
Розділ 27. Особливості податкової системи Сент-Люсії.....	168
27.1. Загальні умови функціонування податкової системи юрисдикції	168

27.2. Вимоги до реєстрації, функціонування та оподаткування офшорних компаній на Сент-Люсії	169
Запитання й завдання для самоперевірки	170
Розділ 28. Особливості податкової системи Сент-Вінсенту і Гренадін.....	171
28.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни..	171
28.2. Вимоги до створення, діяльності та оподаткування офшорних структур у країні.....	172
Запитання й завдання для самоперевірки	174
Розділ 29. Особливості податкової системи Американських Віргінських Островів.....	175
29.1. Загальні умови функціонування податкової системи юрисдикції	175
29.2. Умови реєстрації, функціонування та оподаткування офшорних компаній на Американських Віргінських Островах...	175
Запитання й завдання для самоперевірки	177
Розділ 30. Особливості податкової системи Пуерто-Ріко.....	178
30.1. Загальні умови функціонування податкової системи юрисдикції	178
30.2. Умови реєстрації, функціонування та оподаткування офшорних компаній у Пуерто-Ріко	179
Запитання й завдання для самоперевірки	181
Розділ 31. Особливості податкової системи Республіки Куба....	182
31.1. Загальні основи побудови та функціонування податкової системи країни	182
31.2. Особливості реформування фінансової та податкової систем Куби.....	184
Запитання й завдання для самоперевірки	188
Розділ 32. Особливості податкової системи Сальвадору	189
32.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни	189
32.2. Особливості оподаткування в Сальвадорі	190
Запитання й завдання для самоперевірки	191
Розділ 33. Податкова система Венесуели.....	192
33.1. Загальні умови побудови податкової системи країни	192
33.2. Особливості функціонування податкової системи Венесуели ..	194
Запитання й завдання для самоперевірки	195

Розділ 34. Податкова система Болівії.....	196
34.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни.....	196
34.2. Особливості реформування податкової системи Болівії.....	199
Запитання й завдання для самоперевірки	202
Розділ 35. Податкова система Нікарагуа.....	203
35.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни	203
35.2. Особливості оподаткування в Нікарагуа	206
Запитання й завдання для самоперевірки	207
Список використаної та рекомендованої літератури	208
Тести з курсу «Податкові системи країн Америки»	213
Короткий термінологічний словник	226

ПЕРЕДМОВА

Під час підготовки магістрів зі спеціальності “Оподаткування” важливе значення має вивчення ними курсу “Податкові системи зарубіжних країн”, що дає змогу краще зрозуміти особливості їх функціонування та можливості застосування досвіду цих держав при формуванні податкової системи нашої країни.

Недостатній рівень ефективності реформування податкової системи України в сучасних умовах вимагає вивчення досвіду вдосконалення податкових систем як розвинутих країн, так і тих, що розвиваються. У цьому плані важливим є вивчення особливостей податкових систем країн Америки, насамперед розвинутих (США й Канади), нових індустріальних (Мексика, Бразилія, Чилі, Аргентина), а також офшорних юрисдикцій, про що йдеться в цьому посібнику.

Найбільш загальною тенденцією в розвитку податків, що варто врахувати під час реформування податкової системи України, яка особливо яскраво проявилася в останні десятиліття, є перетворення податкової системи в галузь, що справляє все більш помітний вплив на фінансову систему окремої країни.

У теоретичному плані до сьогодні не з’ясовано сутності та складників фінансової системи країни як економічної категорії, що ускладнює процес реформування й податкової системи України. Виходом із цієї ситуації, на думку авторів посібника, може стати застосування двох підходів:

- 1) розгляд фінансової системи країни в широкому розумінні слова, що включає й грошово-кредитну систему (як економічну категорію);
- 2) розгляд фінансової системи країни як навчального курсу (у вузькому розумінні слова). Оскільки складники фінансової системи країни в широкому розумінні слова в Україні вивчаються окремо на кожному курсі в процесі підготовки студентів-економістів, то в якості складових частин окремого навчального курсу “Фінансова система країни” доцільно розглядати такі: 1) державні (суспільні) фінанси; 2) фінанси підприємств (суб’єктів господарювання); 3) страхування; 4) фінанси домогосподарств; 5) фінансовий ринок.

Багато вчених-економістів (у тому числі й автори цього посібника) та політологів нашої країни вважають, що Україна поступово рухається до так званої латиноамериканської моделі розвитку, тому

студентам важливо розібратися (насамперед на прикладі країн Латинської Америки), що являє собою ця модель, її податкова складова.

В Україні поки що відсутні навчальні посібники з податкових систем країн Латинської Америки, що вимагається сучасними реаліями, оскільки українські підприємства й фірми все активніше виходять на ринки провідних країн цього регіону. Тому студенти-економісти та міжнародники повинні володіти знаннями про особливості функціонування податкових систем цих країн, передусім Бразилії, Мексики, Колумбії, Аргентини та ін. Специфікою функціонування податків у країнах Латинської Америки є надмірний вплив політики на податкові системи цих держав. У цьому плані для студентів повчальним буде досвід тих країн Америки, які обрали соціалістичну чи просоціалістичну модель розвитку, та негативні наслідки її реалізації для податкових систем цих країн (Куба, Сальвадор, Венесуела, Болівія, Нікарагуа).

У посібнику також значну увагу приділено аналізу податкових систем американських країн і залежних територій, які належать до офшорів, оскільки студенти все більше цікавляться такими юрисдикціями, а інформації про них в україномовній економічній літературі недостатньо.

Усі ці питання розглянуто в посібнику “Податкові системи країн Америки”, що дасть змогу поглибити знання студентів-податківців, які опановують курс “Податкові системи зарубіжних країн”.

Автори висловлюють глибоку подяку рецензентам і співробітникам кафедри фінансів та оподаткування Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки за допомогу в підготовці посібника до видання.

Будемо вдячні за конструктивну критику, яка сприятиме покращанню змісту й структури навчального посібника. Усі побажання та зауваження можна надіслати за адресою: 43000, м. Луцьк, проспект Волі, 13, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, інститут економіки та менеджменту, завідувачу кафедри фінансів та оподаткування, доктору екон. наук, проф. Миколі Івановичу Карліну, канд. екон. наук, доц. Наталії Іванівні Ліповській-Маковецькій.

РОЗДІЛ 1. ПОДАТКОВА СИСТЕМА США

1.1. Кодекс внутрішніх доходів

Основою американського податкового законодавства є Кодекс внутрішніх доходів (Internal Revenue Code) 1954 р., який являє собою опис усіх законів, прийнятих із моменту введення податку на дохід у 1913 р. Закони про зміни й доповнення до кодексу, які приймалися після 1954 р., оформляються як його окремі розділи.

Кодекс надає Казначейству США право приймати регулюючі документи, що покликані посилити положення кодексу. Періодично Казначейство видає рішення, які відображають зміни, введені регулюючими документами. Казначейство разом зі Службою внутрішніх доходів (СВД) США випускає правила, інструкції, пояснення та інші документи, які не є законами й називаються постановами про доходи (Revenue Rulings). Постанови роз'яснюють статті кодексу, які регулюють документи та рішення Казначейства й інформують, як СВД діятиме в тій чи іншій ситуації. Під час розгляду суперечливих питань з оподаткування, як правило, використовують систему судових прецедентів. Приватні постанови, прийняті СВД у відповідь на запитання платників податків, а також меморандуми, які роз'яснюють окремі положення податкового законодавства, не можуть розглядатися в ролі прецедентів.

1.2. Федеральні податки, їх види

Федеральні податки формують найбільшу частину всіх податкових надходжень у США. Значну роль у федеральній податковій системі відіграють доходні податки, рівень яких тісно пов'язаний із величиною національного доходу (НД). До Другої світової війни в доходах бюджету переважали надходження від податку на прибуток корпорацій, у післявоєнний період найбільшим джерелом доходів став прибутковий податок із населення.

Прибутковий податок із населення справляється за прогресивною шкалою. Існує неоподатковуваний мінімум доходів (8950 дол.) і такі податкові ставки (10, 15, 25, 28, 33, 35). Податком може обкладатись або окрема людина, або сім'я (додаються всі доходи членів сім'ї за рік).

Нарахування податку здійснюється таким чином. Додаються всі доходи: заробітна плата, дохід від підприємницької діяльності, пенсії

й допомоги, які виплачуються приватними пенсійними та страховими фондами, державні допомоги, дохід від цінних паперів й т. ін. Дохід від продажу майна та цінних паперів обкладається або спеціальним податком, або в складі особистого доходу. Із сукупного валового доходу вираховують витрати, пов'язані з його отриманням. До них належать витрати, що стосуються підприємницької діяльності: на купівлю й утримання капітальних активів (земельна ділянка, будівля, обладнання); поточні виробничі витрати. Вони враховуються не тільки в підприємців, а й у людей “вільних професій”. Після визначення витрат платник отримує чистий дохід. Потім із нього вираховують індивідуальні податкові пільги. Загальною пільгою є неоподатковуваний мінімум доходів. Чистий дохід зменшується також на внески в благодійні фонди, штатні, місцеві податки, відсотки з цінних паперів урядів штатів і місцевих органів управління, аліменти, витрати на медичне обслуговування (не більше 15 % оподаткованої суми), відсотки з особистих боргів та іпотечного боргу. Так створюється оподатковуваний дохід.

Відрахування на соціальне страхування – друга за величиною стаття доходів федерального бюджету. Вони сплачуються роботодавцями й найманими працівниками. На відміну від європейських країн, де основну частину внесків здійснює роботодавець, у США вони діляться наполовину. Ставка змінюється щорічно при формуванні бюджету. На початку 2014 рр. загальна ставка була 15,22 % фонду заробітної плати, причому роботодавець і працівник вносили по 7,61 %. Але обкладається не весь фонд заробітної плати, а лише перші 48,6 тис. дол. у рік у розрахунку на кожного зайнятого. Ставки цих внесків для осіб вільних професій вищі, ніж для найманих працівників.

Податок на доходи корпорацій. Його основна ставка дорівнює 34 %. Але вноситься цей податок частинами. Корпорація сплачує 15 % за перші 50 тис. дол. оподаткованого доходу, 25 % – за наступні 25 тис. дол. і 34 % – на залишкову суму. Таке ступінчасте оподаткування важливе для середніх і малих підприємств. Цей податок має багато пільг. Із чистого доходу вираховують штатні й місцеві податки на доходи, 100 % дивідендів від місцевих дочірніх компаній, 70–80 % дивідендів місцевих корпорацій, відсотки із цінних паперів місцевої влади та штатів, благодійні внески. Використовуються податкові пільги в рамках прискореної амортизації, пільги на інвестиції, науково-дослідні й конструкторські роботи. Діють податкові знижки, що стимулюють використання альтернативних видів енергії (50 % податковий кредит за

використання сонячної енергії або енергії вітру). В особливих випадках корпорації сплачують податок на надприбутки. Наприклад, на початку 80-х рр. XX ст. уведено податок на нафту, який повинен був зменшити передбачуване зростання прибутку нафтових компаній через відсутність контролю за внутрішніми цінами на нафту.

Господарське законодавство США виокремлює три основні форми організації економічної діяльності: індивідуальне підприємництво (proprietorship), партнерство (partnership) і корпорацію (corporation), кожна з яких, зі свого боку, має свої особливості, види й підвиди. Найбільш розповсюджені нині індивідуальні підприємства. Щорічно в США підприємцями заповнюється приблизно 25 млн податкових декларацій і більшість із них належить до індивідуального бізнесу. Партнерства ж мають найменшу питому вагу. Ця тенденція зберігається з року в рік при зростаючому значенні корпорацій у діловому житті суспільства. У зв'язку з податковою реформою 1986 р. переваги, які мали в Сполучених Штатах партнерства стосовно корпорацій, значно знизилися. Справа в тому, що корпорації, які мають статус малих (small corporation), були звільнені від податків на прибуток. Отже, податковий стан партнерств і малих корпорацій практично зрівнялися. Податкова перевага партнерств, яка збереглася, полягає в тому, що кількість їхніх членів не обмежена. Мала корпорація не може мати більше 35 членів. Крім того, її акціонером не може бути іноземець, а учасником партнерства – може. Партнерство також потіснила й така порівняно нова форма бізнесу, як компанія з обмеженою відповідальністю (Limited Liability company).

Федеральні акцизи встановлені на окремі товари (алкогольні та тютюнові вироби) і послуги (на користування дорогами й авіаперевезення). У роки криз уведено акцизи на товари масового споживання, довгострокового користування, на ювелірні вироби, хутро, телефонні послуги. Ставка акцизів виражається або в процентах до ціни, або в доларах до кількості чи об'єму товару.

Митні збори складають незначну частину доходів федерального бюджету. Мета цих податків – торговий протекціонізм стосовно деяких товарів і країн. Ставки митних зборів установлюються в центрах (доларах) за міру ваги або у % до вартості товару.

Податки на спадщину й дарування. Платники податку повинні заповнити спеціальну податкову декларацію, якщо сума отриманих за рік подарунків перевищує 10 000 доларів. Якщо сума спадщини – понад 600 000 доларів, то платник податку мусить заповнити спе-

ціальну податкову форму з податку на спадщину. Існує єдина шкала оподаткування для спадщини й дарувань. Мінімальна ставка – 18 % на суми, що перевищують 10 000 доларів. Максимальна ставка дорівнює 50 % на суми, які більші ніж 2,5 млн доларів. З оподаткованої суми спадщини вираховують витрати на поховання, управління майном, погашення боргів, пожертвування, суму штатного податку на спадщину.

1.3. Податки штатів і місцевих органів влади

Особливості податків штатів і місцевої влади такі:

1. Органи влади штатів і місцевих адміністративних одиниць автономні в проведенні бюджетної політики, уключаючи податкову.
2. Мінімальне втручання федерального уряду в бюджетний процес: у бюджетах штатів частка власних надходжень складає 80 % доходів, а федеральних субсидій – тільки 20 %. Про структуру податкових надходжень у бюджети штатів див. табл. 1.3.1.
3. Доходи місцевих органів на 40 % формуються за рахунок відрхувань від доходів федерального бюджету чи штату.

Таблиця 1.3.1

Структура податкових надходжень у середньому на поч. ХХ ст

Вид податків	Частка, %
Загальний податок із продажу	32
Прибутковий податок із населення	30
Акциз на паливо	6,3
Акциз на тютюн	2
Акциз на спиртні напої	1,6
Податок на власників транспортних засобів	3,5
Податок на прибуток корпорацій	7,9
Податок на майно	2
Податок на спадок і дарування	1

Для юридичних осіб в окремих штатах передбачено такі пільги:

1. Штати й місцеві органи влади можуть надавати зацікавленим фірмам і корпораціям деякі податкові пільги та скидки (із податку на прибуток, податку на майно, податку з продажу, прибуткового податку).
2. Усе більше штатів надають податкове субсидування тим корпораціям, які бажають укласти свій капітал на території цього штату (як правило, у нові галузі).

3. Корпорації, які зайняті в традиційних галузях, із часом звільняються від податкових знижок.

Для фізичних осіб існують такі податкові пільги:

1. Суми місцевого прибуткового податку, які сплачені платником податків у бюджет штатів і місцеві органи влади, обчислюють при розрахунках його обов'язків із федерального бюджету.

2. У деяких штатах під час розрахунку бази оподаткування з місцевого прибуткового податку з величини оподаткованого доходу віднімають (повністю або частково) величину федерального прибуткового податку.

3. Проведення “податкової індексації” величини неоподаткованого мінімуму тощо.

У цілому в США нараховується 19 тис. муніципалітетів, 17 тис. міських самоуправлінь, 15 тис. шкільних округів. Органи влади місцевих адміністративних одиниць автономні в проведенні податково-бюджетної політики, мають певну свободу дій у виборі й використанні джерел фінансування, проте існує залежність від зовнішніх джерел, яка різна у зв'язку з різноманітністю місцевих фіскальних структур, неоднаковим соціально-майновим рівнем. Наприклад, найбільш залежні від федеральної допомоги міста Анкоридж (Аляска) – на 71,3 %, Вашингтон – на 40,8 %, а найменше – Йонкерс (штат Нью-Йорк) – на 1,7 %.

Нині спостерігається тенденція до зростання місцевих податкових надходжень, що пояснюється розширенням сфери діяльності місцевої влади, децентралізацією управління.

Найбільше джерело місцевих доходів – податок на майно, який у більшості місцевих адміністрацій становить близько 30 %. Серед інших податкових надходжень можна виділити:

- 1) податок із продажу (близько 11 % податкових доходів);
- 2) прибутковий податок, або муніципальний особистий прибутковий податок (у деяких містах – 40 % податкових доходів);
- 3) акцизний збір та екологічні податки.

Майновий податок ще називають податком на нерухомість, адже до об'єктів оподаткування належить вартість нерухомого майна – землі (уключаючи природні ресурси), житлових будинків, гаражів, господарських фермерських споруд, худоби, машин. Платниками майнового податку є фізичні та юридичні особи, котрі володіють певною власністю в межах його податкової юрисдикції. Звідси – третя назва податку на майно – податок на власність. Від нього звільняються:

– нерухоме майно федерального уряду, урядів штатів та місцевих органів;

– власність неприбуткових організацій у сфері освіти, благодійних і релігійних закладів, якщо вони не використовуються для комерційних цілей, трудові спілки, фермерські об'єднання, об'єднання ветеранів.

У чотирьох штатах особисте майно звільнене від майнового податку, нематеріальні активи (акції, боргові зобов'язання, гроші) – від податку в 36 штатах.

База для оподаткування – ринкова вартість майна, тобто ціна, за якою власність можна було б продати в цьому році. Місцеві уряди (зазвичай на рівні графства) ведуть облік даних на майно та його характеристики. Інформація про кожну одиницю нерухомості дістається за допомогою видачі дозволу на нову власність і свідоцтва про перелік наявного майна. Графства періодично переоцінюють вартість майна та оновлюють базу даних. Методи оцінки майна встановлюються законодавством штатів, а тому вони різні.

Майновий податок, що стягується місцевими органами влади США, належить до розкладкового типу. Податковий збір обчислюється відділами та агентствами місцевого самоврядування. Вибірні місцеві органи затверджують його в процесі обговорення бюджету й виносять рішення щодо розміру збору від майнового податку на наступний рік. Фактичні ставки залежать від рівня оцінки майна та коливаються від 0,3 % до 3,6 %. Багато міст вираховують величину ставок, відштовхуючись від запрогнозованого рівня витрат.

При стягуванні місцевого майнового податку застосовують також знижені ставки. Зокрема, власники майна, які не одержують певних послуг від місцевих органів управління, оподатковуються частково за зниженими ставками. Проте чим більше власності звільняється від податку, тим вища податкова ставка, тому застосування податкових пільг викликає суперечності серед платників податку.

У США багато адміністрацій місцевого рівня мають повноваження стягувати будь-який **податок із продажу**. Однак округам деяких штатів надається можливість отримувати доходи з допомогою місцевого податку з продажу. Такий податок додається до податку штату й становить близько двох центів на долар. Штат визначає ставку та стягує всі податки зі своєю часткою, вираховує витрати на збір податків і повертає частину, яка залишається округу, де цей податок стягнуто.

Округ самостійно вирішує, чи оподатковувати йому товари на своїй території податком із продажу, проте більшість штатів користується цим правом. Після того, як штат зібрав податки з усіх територій, отримана сума розподіляється між округами чи відомствами всередині їх за допомогою певної формули.

Успіх процесу справляння місцевого податку з продажу залежить від трьох факторів: реєстрації продавців, ефективності системи стягування податків, аудиту й того, як дотримується податкове законодавство. Його розмір коливається від 4 % до 14 %.

Місцева адміністрація також стягує **акцизи** з окремих товарних груп, таких як тютюнові вироби, пальне, спиртні напої, номери в готелях і мотелях, ресторанні страви й деякі комунальні послуги. **Специфічні акцизи** становлять 3 % від податкових надходжень до місцевого бюджету. Окрім джерел доходів, акцизи виконують ще дві функції. Передусім, це вплив на структуру споживання за допомогою зменшення попиту на товари, використання яких може призводити до негативних побічних ефектів або визнане соціально небажаним. Таке використання акцизів має на меті підвищення економічної ефективності за допомогою ліквідації побічних факторів.

У США місцеві органи влади (переважно муніципалітети великих міст) стягують **особистий муніципальний прибутковий податок**. Як джерело доходів місцевих урядів він використовується лише в 10 штатах, проте в таких містах, як Філадельфія, Новий Орлеан, Лос-Анджелес, Сіетл, Нью-Йорк, цей податок становить понад 40 % податкових надходжень. Податковою базою для більшості місцевих урядів є податок із заробленого доходу й податок з особистої власності, що разом із положенням про його обов'язковість прискорює процес оподаткування.

Податок із заробітної плати стягується безпосередньо роботодавцем. Працівнику немає потреби заповнювати податкову декларацію на зарплату. Оподаткування незаробленого доходу потребує заповнення оподаткувачем декларації та сплати ним прибуткового податку. Проте визначення незаробленого доходу означатиме, що при оподаткуванні заробленого доходу бідніших сімей за такою самою ставкою, що й заможніших, податок перетворюється в регресивний. Ставки місцевого прибуткового податку нижчі за федеральні та штатні й варіюють залежно від штату (середня величина – 1–2 %).

Важливою сферою податкової політики місцевих органів у США є питання екологічного менеджменту, охорони навколишнього сере-

довища. **Екологічні податки** – це група нових податків, запроваджених у 80-ті роки ХХ ст. і спрямованих на захист навколишнього середовища від шкідливих викидів промислових підприємств. Із 1987 р. запроваджено додаткові акцизи на нафту (18,2 цента з бареля американської нафти й 11,7 цента – з імпортої) із метою мобілізації коштів для фінансування 5-річної програми спеціального фонду з очистки шкідливих відходів.

Для мобілізації коштів на очищення ґрунтових вод від шкідливих забруднень, які надходять унаслідок зберігання нафти в підземних сховищах і загрожують чистоті питної води, запроваджено податок у 0,7 цента з галона бензину, дизельного й спеціального моторного пального.

Фінансовий ефект екологічних податків невеликий, але він дуже важливий для суспільства. Спектр екологічних податків для захисту середовища проживання людини розширюватиметься.

Важливу роль у формуванні доходів місцевих бюджетів відіграють **неподаткові доходи**: доходи від власності, якою управляють місцеві органи влади, від здавання в оренду чи продажу землі, лісових масивів, від експлуатації водойм, комунальних підприємств, від надходжень штрафів, різноманітних зборів, надходжень за використання місцевого транспорту, доріг, води, електроенергії та ін. У загальній структурі надходжень місцевих бюджетів неподаткові доходи становлять 22 % (див. табл. 1.3.2)

Таблиця 1.3.2

**Основні доходи бюджетів місцевих органів влади
на поч. ХХІ ст, %**

Вид доходу	Показник, %
Доходи й субсидії	100
Доходи із власних джерел:	60
у тому числі:	
майновий податок	29
неподаткові доходи й збори	22
інші податки	9
субсидії штатів	33
субсидії федерального уряду	7

Про досить високий рівень місцевого оподаткування в США свідчать такі дані: частка місцевих податків у бюджеті середньої амери-

канської сім'ї з чотирьох осіб (дохід 50 тис. дол. на рік) сягає 8,8 % у середньому по країні, при цьому залежно від штату цей відсоток коливається від 4,6 до 12,7 %.

За період із 1980 до 1990 р. простежено тенденцію до зростання податкових надходжень у місцеві бюджети.

У США зараз активно обговорюють введення так званого “справедливого податку”, який, на наш погляд, є дуже дискусійним.

За словами конгресмена Джона Лідера, ідея “справедливого податку” полягає в тому, що він є загальнодержавним податком із продажу товарів та послуг кінцевим споживачам, включаючи державні закупівлі. Його запровадження передбачає скасування податку з доходів фізичних осіб, податку на прибуток підприємств, спрощені податки на бізнес, нарахування на фонд оплати праці до солідарних систем і майнові податки. Тобто сплачується один прозорий, зрозумілий податок, який доволі легко адмініструвати.

1.4. Офшорні зони США

1.4.1. Особливості офшорної діяльності в штаті Делавер

Незважаючи на те, що США не є офшорною юрисдикцією, але в штаті Делавер дозволено реєструвати безподаткові компанії. Цей штат визнається офшором у Білорусі, Росії, Узбекистані, а в Україні – ні.

Жоден інший штат США не має таких гнучких законів, як Делавер (населення – 996 тис). Він вважається корпоративною столицею США, оскільки тут зареєстровано кожен третій компанію, яка котирується на Нью-Йоркській фондовій біржі. У штаті Делавер також функціонує відділення компанії American Express, яке емітує кредитні картки в Європі.

Як мінімум два офшорних центри – Ліберія й Панама – прийняли свої закони про компанії, скопіювавши відповідне законодавство штату Делавер.

Як і в будь-якому штаті США, у Делавері можлива реєстрація індивідуального підприємства, повного товариства, командитного товариства, корпорації, а також компанії з обмеженою відповідальністю.

У штаті Делавер діє Акт про компанії з обмеженою відповідальністю (Act of limited Liabilities Companies), який уможливлює реєстрацію компаній, що поєднують риси партнерства та корпорації

(скорочено – LLC). LLC удало поєднують у собі переваги оподаткування як партнерства з обмеженою відповідальністю та анонімністю учасників, як у корпораціях.

Згідно із законодавством штату Делавер, у ньому дозволяється існування зареєстрованої компанії без реєстрації в податкових органах США, що дає змогу не здавати звітів та не сплачувати податків.

Переваги LLC у штаті Делавер (у випадку постановки на податковий облік)

Якщо засновниками LLC є нерезиденти США, то прибутковий податок сплачується тільки з доходів, отриманих на території США. Отже, LLC, зареєстрована нерезидентами США, не повинна сплачувати податки в США, якщо не отримує доходів на їхній території.

Робота та управління LLC регулюються письмовою угодою між її власниками, яка не повинна бути публічно зареєстрованою чи розкритою перед Відділом корпорацій штату Делавер.

Статус LLC штату Делавер дає змогу учасникам компанії довільно визначати свої відносини в цій угоді. Закон установлює правила тільки для тих аспектів угоди, із яких її учасники не змогли порозумітися.

Хоча законодавство штату Делавер дозволяє учасникам LLC управляти нею, але воно не вимагає, щоб її власники обов'язково здійснювали це. Крім того, згідно із законодавством штату Делавер, ні управляючі, ні власники не несуть особистої відповідальності за борги чи зобов'язання LLC штату Делавер. Особиста відповідальність власників та керівників цієї компанії обмежується сумами, укладеними ними в компанію.

Більшість власників делаверських компаній активно займається бізнесом по всьому світу без сплати будь-яких податків та без надання звітності ні в Делавері, ні в інших країнах світу, де вони отримують прибуток. Існуюче американське законодавство не дозволяє Управлінню внутрішніх доходів США передавати інформацію про доходи нерезидентів у їхні країни.

Щорічна підтримка компанії та послуг зареєстрованого агента коштує 345 дол. США. Згідно із законодавством штату Делавер, оплата повинна бути здійснена до першого червня. За несплату чи затримку платежів компанія може бути оштрафована на суму 100 дол. США плюс пеня в розмірі 1,5 % на місяць. При несплаті збору протягом двох років компанію буде виключено з реєстру штату Делавер.

Особливості створення та функціонування корпорації штату Делавер

Корпорація (Corporation) – це тип комерційної структури, яка за своєю популярністю серед підприємців займає друге місце після LLC.

Директорами компанії можуть бути тільки фізичні особи, резиденти будь-якої країни. Мінімальна кількість директорів – один. Дозволяється мати номінального директора. Вимог до посади секретаря компанії немає.

Законодавство штату Делавер не вимагає фіксувати дані про акціонерів корпорацій у державних реєстрах. Надання даних про реального власника не вимагається.

Стандартний декларований капітал для корпорації поділено на 1500 акцій без номінальної вартості. Вимог щодо сплати цього капіталу (або його частини) не існує.

Найменування компанії повинно закінчуватися словами Incorporated, Corporation, Company, Limited, Association, Foundation, Syndicate, Union чи аббревіатурами Inc, Corp, Co, Ltd, Gmbh та ін. Без отримання відповідних ліцензій не може бути зареєстрована компанія, назва якої містить такі слова, як Bank, Insurance, Trust, University, College й ін.

Щорічний звіт здають першого березня року, який настає за роком реєстрації.

Компанії, що мають номер платника податків, повинні здавати свій фінансовий звіт.

Оподаткування корпорацій, які мають номер платника податків, здійснюється за ставками 15–39 %.

Корпорацію можна зареєструвати за 2–3 робочих дні. Можливе придбання готової компанії. Її вартість складає 890 дол. США, включаючи повну юридичну підтримку та номінальний сервіс за один рік. 570 дол. США коштує оплата юридичної адреси в штаті Делавер, унесення державного мита й оплата за номінальний сервіс за один рік.

1.4.2. Особливості офшорної діяльності в штаті Вайомінг

Як і в будь-якому штаті США, у Вайомінзі можлива реєстрація індивідуального підприємства, повного чи командитного товариства, корпорації, а також компанії з обмеженою відповідальністю (LLC).

Реєстрацію комерційних підприємств у штаті Вайомінг контролює та здійснює Секретаріат штату.

Вайомінг був першим штатом, який ще в 1977 р. прийняв законодавство про LLC.

Якщо засновниками LLC є нерезиденти США, то прибутковий податок сплачується тільки з доходів, отриманих на території США. Отже, LLC, зареєстрована нерезидентами США, не повинна сплачувати податки в США, якщо не отримує доходів на їхній території.

Робота та управління LLC регулюються письмовою угодою між її власниками, що не повинна бути публічно зареєстрованою.

Учасники компанії LLC у Вайомінзі не обкладаються податком, якщо вони не є громадянами та резидентами США; коли LLC не наймає жителів США на роботу; якщо LLC не здійснює ніякої підприємницької діяльності, пов'язаної з бізнесом і торгівлею в США.

Особливості створення та функціонування корпорації штату Вайомінг

Директорами компанії у Вайомінзі можуть бути лише фізичні особи, резиденти будь-якої країни, а мінімальна кількість директорів – один. Дозволено мати номінального директора. Особливих вимог до посади секретаря компанії немає.

За законодавством штату Вайомінг не є обов'язковим фіксування даних про акціонерів корпорацій у державних реєстрах. Подання відомостей щодо реального власника не вимагається.

Для корпорації стандартний декларований капітал поділено на 1500 акцій без номінальної вартості. Вимог щодо його сплати (або частини цього капіталу) не існує.

Найменування компанії, як правило, закінчується словами Incorporated, Corporation, Company, Limited, Association, Foundation, Syndicate, Union чи аббревіатурами Inc, Corp, Co, Ltd, Gmbh тощо. Без відповідних ліцензій не можлива зареєстрація компанії, у назві якої наявні лексеми Bank, Insurance, Trust, University, College та інші.

Щорічний звіт здійснюють першого березня того року, який настає за роком реєстрації.

Компанії, у котрих наявний номер платника податків, повинні подавати свій фінансовий звіт.

Оподаткування таких корпорацій відбувається за ставками 15–39 %.

Корпорацію можна реєструвати за 2–3 робочих дні. Можливо придбати й готову компанію. Її вартість – 1220 дол. США. Це включає повну юридичну підтримку та номінальний сервіс за один рік. У 570 дол. США оцінено оплату юридичної адреси в штаті Вайомінг, унесення державного мита та оплату за номінальний сервіс за один рік.

1.4.3. Особливості офшорної діяльності в штаті Юта

Штат Юта (населення – 2,9 млн жителів) за кількістю зареєстрованих тут компаній займає місце за рейтингом США. Загальна кількість інкорпорованих у ньому компаній менша, ніж у штатах Делавер і Вайомінг. Тому компанії, зареєстровані в Юті, користуються високим престижем серед підприємців. Крім того, цей штат не включено до «чорних» списків у країнах СНД.

Як і в будь-якому штаті США, у Юті можлива реєстрація індивідуального підприємства, повного товариства, командитного товариства, корпорації, а також компанії з обмеженою відповідальністю (LLC). Остання найбільш популярна в цьому штаті.

Особливості створення та функціонування компанії з обмеженою відповідальністю (LLC) у штаті Юта

Засновником компанії може бути як мінімум одна фізична чи юридична особа, а також представники будь-якої країни. Дозволяються й номінальні засновники.

Якщо засновниками LLC є нерезиденти США, то прибутковий податок сплачується тільки з доходів, отриманих на території США. Отже, LLC, зареєстрована нерезидентами США, не повинна сплачувати податки в США, якщо не отримує доходів на їхній території.

Робота та управління LLC регулюються письмовою угодою між її власниками, що не повинна бути публічно зареєстрованою чи розкритою.

Статус LLC штату Юта дає змогу учасникам компанії довільно визначати свої відносини в цій угоді. Закон установлює правила тільки для тих аспектів угоди, щодо яких її учасники не змогли порозумітися.

Хоча законодавство штату Юта дозволяє учасникам LLC управляти нею, проте не вимагає, щоб її власники обов'язково здійснювали управління нею. Крім того, згідно із законодавством штату Юта, ні управляючі, ні власники не несуть особистої відповідальності за борги чи зобов'язання LLC штату Юта. Особиста відповідальність власників і керівників цієї компанії обмежується сумами, укладеними ними в компанію.

Стандартний декларований капітал компанії дорівнює 50 000 дол. США, але відсутні вимоги до обов'язкової його сплати.

Вартість готової компанії становить 1180 дол. США, включаючи повну юридичну підтримку та номінальний сервіс за один рік.

Щорічна підтримка компанії складає 680 дол. разом з оплатою юридичної адреси в штаті Юта, послуг місцевого зареєстрованого агента та внесенням державного мита.

1.5. Особливості діяльності та структура податкової служби США

До особливостей функціонування податкової служби в США можна віднести такі:

1. У податковому законодавстві США не діє принцип презумпції невинності. Відповідно, обов'язок доведення невинності за податковими справами покладено на платника податку. При цьому він не має права не подавати відомості, які можуть бути використані проти нього.

2. Податкова служба має право перевіряти житло, листування тощо, що належать до права “вторгнення в приватне життя” й не допускаються для інших державних служб.

3. При заповненні податкової декларації платник податку в певних випадках повинен указати дані не лише про фінансовий стан своєї сім'ї, а також про:

- 1) стан здоров'я;
- 2) внески у фонди різних громадських і політичних організацій;
- 3) інші відомості, які потрібно подавати службі для вирахування суми податків;

4) податкова декларація подається до 15.04.

4. При зумисному приховуванні доходу на платника податку накладається штраф у розмірі до 100 тис. дол. (а для корпорацій – 500 тис. дол.) чи тюремне ув'язнення до п'яти років. Водночас тільки 85 % американців добросовісно платять податки (у 1994 р. розмір недоплат склав близько 140 млрд дол., а в 1996 р. – лише 28 млрд дол.).

5. Співробітники фінансових служб часто проводять розслідування негласно, використовуючи документи різних урядових і приватних організацій. Одним із розповсюджених прийомів їхньої діяльності є зіставлення декларованих доходів із реальними витратами платників податків. Для цього значні придбання цього платника за кілька років порівнюють із декларованими доходами за ці роки.

Водночас для кваліфікації складу такого злочину, як відмивання грошей, необов'язкова наявність у ньому дій, які засвідчують намір незаконної діяльності чи приховування факту нелегальної роботи або джерела нелегальних засобів. Суб'єктом злочину відмивання грошей може бути також особа – посередник у торгівлі товарами, закупленими на гроші, які походять від злочинної діяльності.

Отже, у Кримінальному кодексі США дуже широко трактується дефініція відмивання грошей і водночас визначено конкретні ознаки

цього злочину. Об'єктом відмивання в ньому визнано доходи, які виникають у результаті скоєння різних видів злочинів, склад яких позначений в інших статтях кодексу. При цьому особливого значення надається доходам, які утворюються від виробництва, контрабанди, продажу й розповсюдження наркотиків. У дефініції міститься пряма вказівка на те, що процедура відмивання грошей пов'язана зі зловживанням фінансовими операціями з метою маскування величини, місця, джерела та власника незаконно отриманих доходів. На відміну від законодавства інших держав, Кримінальний кодекс США співучасть у відмиванні грошей називає невиконання обов'язку надавати звіт Службі внутрішніх доходів Міністерства фінансів щодо операцій із готівкою й безготівковими засобами. Відмиванням грошей визнано будь-яку діяльність у фінансовому середовищі, що переслідує мету ухилення від податків, а також надання помилкових зведень, які стосуються сплати податків.

Сполучені Штати Америки одними з перших визнали відмивання “брудних” грошей карним злочином. Така дефініція з'явилася в Кримінальному кодексі США в результаті його доповнення законом від 27 жовтня 1986 р. про боротьбу з відмиванням грошей.

За цим законом злочин відмивання грошей скоює “кожен, хто знає, що власність, яка бере участь у проведенні фінансової операції, — дохід від протизаконної діяльності, спрямованої на:

- проведення чи спробу здійснення фінансової операції, яка включає такі доходи з наміром надати підтримку тим видам протизаконної діяльності, які перераховані в законі та які включають майже всі серйозні ознаки карної діяльності, організованої злочинності й обороту наркотиків;

- здійснення фінансової операції, яка має намір порушення статей федерального Податкового кодексу;

- свідоме здійснення трансакції з наміром приховання частково чи цілком, особливо суті справи, місця, джерел, власника чи особи, що контролює доходи від певної протиправної діяльності;

- укладання фінансової угоди з невиконанням обов'язку надання звіту про оборот готівки”.

Ця дефініція розширена додатковим розпорядженням, у якому зазначено, що “злочин відмивання грошей скоює кожна особа, яка перевозить, пересилає чи переміщає цінні або грошові фонди в (або з) Сполучені Штати:

– із наміром подальшого проведення протиправних дій, перерахованих у законі;

– щоб приховати або замаскувати суть, місце, джерело, власника чи особу, яка контролює доходи від згаданої протиправної діяльності, якщо вона знає, що ці доходи походять від однієї з форм протиправної діяльності;

– щоб уникнути обов’язку інформування про транзакцію, якщо вона знає, що доходи походять від протиправної діяльності”.

Подальше розширення складу злочину відмивання грошей міститься в 1957 параграфі закону. Він визначає свідому участь чи спробу участі в грошових транзакціях, які перевищують 10 000 доларів, якщо ці гроші отримані в результаті протизаконної діяльності, визначеної в законі. Для кваліфікації складу злочину необхідна наявність факту усвідомлення виконавцем того, що гроші, які відмиваються, отримано протиправним шляхом.

Структура Податкової служби США (Служба збирання податків і фінансового контролю США)

Ядро цієї служби – Служба внутрішніх доходів (СВД) Мінфіну США. Вона складається з:

- 1) центрального апарату;
- 2) податкових служб штатів;
- 3) місцевої податкової служби.

У цілому центральному СВД підпорядковано дев’ять регіональних служб, 58 податкових округів і 900 місцевих податкових бюро.

Кожне місцеве податкове бюро складається із шести відділів (у т. ч. слідчого, відділу контролю за правильністю сплати податків).

Інформацію про платників податків СВД можна отримувати й від **кредитних бюро** (це приватні фірми, які спеціалізуються на зборі та аналізі даних, що характеризують фінансове становище окремих осіб (їх нараховується близько 200) і в яких наявне досьє на 160 млн американців).

Контроль податкової служби за доходами громадян

В основі системи сплати податків США лежить принцип самостійного заповнення й подання податкових декларацій із зазначенням розміру річного податку, суми заліку вже проведених платежів і суми, що залишилася до сплати. Зазвичай, податкові декларації відправляють поштою, хоча в 1999 р. проводили експеримент із подачі декларацій за допомогою електронної техніки. Цю систему запровадили у 2000 р.

Декларації повинні бути підписані платниками податку чи офіційним представником компанії. Підпис супроводжується заявою, що декларація “справжня, правильна й повна”. При цьому особа, котра підписала декларацію, повністю відповідає за представлені дані та може бути притягнута до відповідальності за подання неправдивих даних. У США лише 40 % платників податку самостійно заповнюють декларації, а 60 % – користуються послугами спеціалізованих фірм. Якщо податкова декларація складена іншою особою чи спеціалізованою бухгалтерською фірмою, то, крім підпису платника податку, повинен бути й підпис представника фірми, який також несе відповідальність за правильність заповнення декларації.

Розмір податків і доходу, який підлягає оподаткуванню, підраховується за рік. При цьому можна використовувати як календарний, так і фінансовий рік. Деякі компанії беруть фінансовий рік, який закінчується в обраному ними місяці.

Усі фізичні та юридичні особи зобов’язані щорічно заповнювати податкові декларації незалежно від того, сплачують вони податки чи ні, за умови, якщо вони не звільнені від подачі декларацій законом. Усім присвоюється ідентифікаційний номер, що полегшує роботу податкових служб із платниками податку.

Подати декларацію можна від 2,5 до семи місяців із дня закінчення року, однак більшість податку повинна бути сплачена до подачі декларації (вирахування із зарплати чи за допомогою внесків). У деяких випадках платнику податку може бути надано відстрочку до шести місяців.

Якщо громадянин відмовляється заповнювати податкову декларацію або не сплачує встановлені законом податки, то він притягається до відповідальності. Наприклад, фізична особа, яка свідомо відмовляється сплачувати податки й заповнювати декларацію про доходи у встановлені строки, визнається винною в скоєнні злочину. Вироком суду її можна оштрафувати до 25 тис. доларів або позбавити волі строком до одного року. Поряд із цим доведеться сплатити судові витрати.

Щоб полегшити платнику податків процес планування своїх доходів, який досить складний, СВД передбачає різні форми допомоги. Найперше платникам податку висилається комплект податкових документів: чиста форма податкової декларації, яку платник податку представив минулого року, інструкція із її заповнення й зміни в податковому законодавстві, а також інформація про те, де можна

отримати податкову допомогу. Податкові декларації та інші матеріали стосовно обкладення податком можна отримати в будь-якій податковій інспекції, громадській бібліотеці, а також замовити поштою.

Однак найбільшим попитом користується “гаряча лінія”. Платник податку може зателефонувати в будь-яку із 32 безкоштовних телефонних служб та отримати консультацію з питання, що його цікавить, замовити форми податкових декларацій, прослухати повідомлення стосовно найскладніших питань обкладення податком. Завдяки спеціальній телефонній апаратурі забезпечуються необхідною інформацією особи з вадами слуху (які поганочують). Цим видом обслуговування користуються мільйони громадян.

СВД здебільшого приймає податкові декларації в тому вигляді, у якому їх надіслав платник податку. Якщо виникає необхідність уточнити які-небудь дані чи провести перевірку, то це не означає, що податкова служба підозрює платника податків у нечесності.

Якщо платник податку не згідний із результатами перевірки, то він має право оскаржити їх. Результати перевірки можна оскаржити у Відділі оскаржень ФПУ, де й розглядається більшість питань; якщо ж платник податку не задоволений рішенням, то він може звернутися до суду. Залежно від того, чи сплатив платник податку пред’явлений йому податок, чи ні, він може звернутися до податкового, апеляційного чи окружного суду. Платники податків мають право особисто представляти свої інтереси в суді або доручити ведення справи довірчій особі. У випадку, якщо платник податку не згідний із пред’явленою йому додатковою сумою податку, то він може, не сплачуючи її, звернутися до Податкового суду (для цього в нього є 90 днів із дня, коли йому відіслано повідомлення (повідомлення про недоплату). Коли йдеться про незначні суми (до 10 тис. дол. за будь-який період), то платник податку може просити про спрощену судову процедуру. Рішення, прийняте відповідно до цієї процедури, оскарженню не підлягає. Якщо платник податку сплатить усю пред’явлену йому суму податку, він може подати скаргу у Відділ оскаржень, і якщо не буде задоволений рішенням, то має можливість звернутися в апеляційний чи окружний суд. У випадку винесення рішення на користь платника податку йому будуть повернуті адміністративні та судові витрати.

Якщо в результаті перевірки виявлено математичну помилку чи описки в декларації, які призвели до збільшення суми податку, то платник податку може просити про формальне повідомлення (повідомлення про недоплату) з тим, щоб обговорити з працівником по-

даткової служби умови сплати заборгованості. Зазвичай податкова служба надає певний строк для внесення недоплати. Але якщо платник не в змозі вчасно розрахуватися з бюджетом, то він повинен повідомити про це податкову службу, яка може зажадати повну інформацію про фінансовий стан його справ і після аналізу визначити порядок сплати заборгованості: дозволити платнику податку вносити податок частинами, запропонувати автоматично вираховувати із зарплати тощо. Така угода буде дійсною лише в тому випадку, якщо платник податку надав вичерпну фінансову інформацію; вчасно платити внески; виконує інші податкові обов'язки; надаватиме, за вимогою податкової служби, поточну фінансову інформацію й т. ін.

Після аналізу поточної інформації податкова служба може переглянути умови угоди, попередивши про це за 30 днів і пояснивши причини. Вимушені міри стягнення **заборгованості** (конфіскація майна, арешт банківського рахунка, утримання із зарплати до 10 % тощо) не застосовуються, доки не будуть вичерпані всі можливості обговорити з платником податку (пошта, телефон, співбесіда) варіанти добровільного внесення необхідних сум.

Якщо платник податку оголосив про банкрутство, то податкова служба не стягує з нього суму податку, що залишилася. Однак після реалізації майна банкрута за рішенням суду найперше задовольняються претензії податкових служб і лише після цього – борги інших кредиторів.

Але якщо платник податку за якихось причин не повністю сплатив усі необхідні податки, то до нього може бути застосоване примусове стягнення. Процес починається з надсилання повідомлення з вимогою про сплату, через 10 днів влада приступає до вимушеного виконання (можливе встановлення заставного права). Може бути надіслано до трьох повідомлень із проханням про сплату. Повідомлення про примусове утримання власності надсилається наказним листом (останнє повідомлення). Через 10 днів можливі блокування його банківського рахунка, конфіскація тощо.

Але як тільки платник податку сплатить усі необхідні податки, він має право подати заяву про відшкодування, якщо вважає, що податок йому перерахований неправильно. Зазвичай це можна зробити протягом трьох років із дня заповнення декларації або двох років із дня сплати податку. Повернення платник податку отримує через шість тижнів після заповнення декларації. Якщо виплата затримується, то на суму відшкодування нараховуються відсотки.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які податки в США направляються у федеральний бюджет, а які – у місцеві бюджети? Чи можна досвід США щодо цього питання застосувати в Україні?
2. Які особливості подання податкової декларації в США ви можете назвати?
3. Проаналізуйте, які основні податки сплачують фізичні та юридичні особи до бюджетів усіх рівнів у США.
5. Проаналізуйте (за вибором) доходи двох штатів. Що тут загальне, а що особливе?
6. Які види компаній можна зареєструвати в штаті Делавер?
7. Які види компаній можна зареєструвати в штаті Вайомінг?
8. У чому полягає специфіка діяльності компанії з обмеженою відповідальністю в штаті Делавер?
9. У чому полягає специфіка діяльності корпорації в штаті Вайомінг?
10. Які види компаній можна зареєструвати в штаті Юта?

РОЗДІЛ 2. ПОДАТКОВА СИСТЕМА КАНАДИ

2.1. Загальні основи побудови податкової системи країни

Податкова система Канади в сучасних умовах представлена на трьох основних рівнях:

- федеральному (48 % державних доходів);
- провінційному (42 % державних доходів);
- місцевому (10 % державних доходів).

Основну частину доходів федерального бюджету складає прибутковий податок із населення, причому його частка постійно збільшується. За 1985–1994 рр. частка прибуткового податку збільшилася на 45 % (із 56 580 млн до 101 943 млн канадських доларів). Значними є надходження від податку на корпорації, податку на товари й послуги, акцизів, мита та податків у фонди соціального страхування.

Податкові джерела доходів провінцій складаються з:

- прибуткового податку з населення;
- податку з продажів;
- податку на прибуток корпорацій;
- акцизів;
- податків у фонди соціального страхування;
- податків на дарування;
- рентних платежів;
- різних реєстраційних і ліцензійних зборів.

Основну частку надходжень дають прибутковий податок із населення й непрямі податки.

Податкові надходження місцевих бюджетів складаються з податків на нерухомість і підприємництво.

У країні склалася чітка система податкового регулювання.

Податкова політика розробляється відділом бюджетної політики й економічного аналізу Міністерства фінансів.

Усі проекти виносяться на обговорення, насамперед у Палату громад. Збором податків займається Міністерство національного доходу. Усі виникаючі суперечки щодо питань оподаткування вирішує Податковий суд.

Окремим провінціям зроблено винятки. Наприклад, Квебек самостійно збирає прибутковий податок і податок на прибуток, Онтаріо й Альберта – податок на прибуток.

Основними актами у сфері податкового законодавства є Закон про податок на дохід (регулює стягнення прибуткового податку й

податку на прибуток корпорацій) і Закон про страхування по безробіттю (система соціального забезпечення).

Особливістю діяльності податкової служби в Канаді є те, що вона не перешкоджає розвитку бізнесу. Якщо підприємство регулярно сплачує податки, то працівники податкової служби роками не приходять на нього з перевітками. Новостворені малі підприємства, якщо вони платять податки в розмірах, як і засновані раніше, також не перевіряються роками.

Пенсійне оподаткування в Канаді відповідає так званій моделі ООН. Внески вилучаються з оподатковуваного доходу. Якщо їх сплачують роботодавці, вони виключаються як законні поточні витрати та не обкладаються податком як дохід працівників, із яких робляться ці внески. Якщо внески сплачуються працівниками, то вони виключаються з оподатковуваного доходу платника. Інвестиційний дохід, отриманий пенсійними трастовими фондами чи персональними рахунками, не обкладається податком. Усі допомоги обкладаються податком повною мірою.

Близько 40 % зайнятих у Канаді беруть участь у професійних пенсійних фондах, включаючи державних чиновників на рівні федерації, провінцій і муніципалітетів (вони складають близько 50 % усіх учасників). Персональні пенсійні рахунки – це зареєстровані пенсійними ощадними планами (Registered Retirement Savings Plans) і відомі як RRSP. Слово “зареєстровані” означає: для того, щоб скористатися податковими пільгами, ці рахунки мають бути зареєстровані в податкових органах, інакше вони будуть звичайними ощадними чи інвестиційними рахунками.

Не враховуючи обмежень на внески, що нараховуються податковими органами, ця система майже повністю ринкова. Інвестиційні можливості включають стандартний набір інвестицій, у тому числі банківські депозитні сертифікати, довгострокові депозити, облігації, акції й пайові фонди. Рахунки RRSP не зобов'язані слідувати правилам концентрації й диверсифікації. Однак забороняються вкладення в похідні інвестиційні інструменти, а зарубіжні інвестиції обмежені 30 % від розміру рахунків. Приватні особи мають право відкривати скільки завгодно рахунків RRSP у будь-який зручний час і в будь-якому фінансовому закладі. Фінансові заклади, чия діяльність дозволена в Канаді (крупні й дрібні банки, страхові компанії, трастові компанії, пайові фонди тощо), можуть конкурувати одна з одною за залучення вкладників. За винятком звичайних зборів на управління

рахунком з інвестиційних операцій, додаткові адміністративні витрати, пов'язані з рахунками RRSP, – дуже низькі внаслідок значної конкуренції.

Починаючи з кінця 80-х років XX ст., пенсійне законодавство піддавалося змінам, спрямованим на збільшення “транспортбельності” пенсійних послуг, що надавалися професійними пенсійними фондами. Працівники, які припиняють участь у цих фондах і бажають забрати вартість своїх зароблених допомог, можуть відкрити спеціальний рахунок RRSP і перевести на нього кошти. Такі кошти називаються замороженими пенсійними рахунками. Вони підлягають тим самим правилам, що й звичайні рахунки RRSP, але існують і деякі відмінності. Головна з них – те, що із такого рахунка кошти не можна зняти до досягнення власником пенсійного віку. Останнім часом роботодавці стали використовувати RRSP у якості інструмента надання своїм працівникам пенсій, що ґрунтується на схемах з установленими внесками. Вони існують у рамках професійних пенсійних схем.

2.2. Напрями реформування податкової системи Канади

Першим етапом модернізації податкової системи Канади стала податкова реформа, розпочата в 1987 р. Вона торкнулася двох основних дохідних статей бюджету: прибуткового податку й податку на прибуток. Далі проведено радикальний перегляд системи непрямих податків.

Прибутковий податок

Відповідно до реформи 1987 р. у Канаді на федеральному рівні стали діяти три ставки прибуткового податку, замість раніше існуючих десяти, і в кожному регіоні – свої місцеві ставки прибуткового податку.

Переглянуто податкові пільги й частину з них скасовано. Багато пільг переведено з податкових знижок у розряд податкового кредиту.

Отже, нова податкова система побудована на однаковому обкладанні доходів, незалежно від їх величини та форми вкладення капіталу, а також на обкладанні реальних величин доходів (індексація ставок і податкових кредитів відповідно до зростання споживчих цін).

Податок на приріст ринкової вартості активів

Велике значення в системі прибуткового податку з населення має податок на приріст ринкової вартості активів. Якщо раніше тільки по-

ловина цього доходу підпадала під оподаткування, причому реальна ставка сукупного федерального-провінційного податку дорівнювала 26 %, то в подальшому оподатковувана частка розширилася до 75 %, а реальна ставка податку на приріст ринкової вартості зросла до 30 %.

Податок на прибуток

Значиму роль відіграють податок на прибуток і пов'язані з ним різноманітні податкові пільги, що спонукають компанії до раціонального використання основних й оборотних коштів, упровадження НДДКР, розвитку діяльності у визначених районах та інших суспільно корисних заходів.

Ставка податку на прибуток складається з федеральної й провінційної. Загальна федеральна ставка – 28 % (для компаній обробної промисловості – 23 %).

Основні податкові пільги

Основні податкові пільги для корпорацій уключають:

- інвестиційний податковий кредит;
- податковий кредит на витрати НДДКР;
- прискорені норми амортизації;
- пільгові умови оподаткування вартості активів;
- знижки на виснаження надр тощо.

Постійно зростаючий дефіцит федерального бюджету у 80-ті роки ХХ ст. привів до більш раціонального використання податкових пільг, що, насамперед, виразилось у звуженні сфер їх застосування й у зменшенні розмірів. У 1987 р. скасовано інвестиційний податковий кредит і знижено коректування товарно-матеріальних запасів.

Зменшено норми амортизації для пасивної частини основного капіталу в гірничодобувній промисловості для бурового устаткування, робочих частин машин, рекламного устаткування.

Збережено пільги на стимулювання регіонального розвитку НДДКР. Інвестиційний кредит для атлантичних провінцій складає 15 %, а для спеціально виділеної групи районів – 10 %. Податковий кредит на капіталовкладення в НДДКР становить 30 % для всіх компаній і 45 % – для обробного сектору в окремих районах.

Для стимулювання розвитку сільського господарства й рибальства також передбачено заходи податкового характеру. Існують три спеціальні пільги для компаній цих галузей. Мета однієї з них – залучити дітей фермерів до роботи в сільському господарстві. Після смерті батьків ферма, частка в сімейній фермерській корпорації чи сімейному

фермерському партнерстві переходить до дітей без необхідності довічної сплати податку на приріст ринкової вартості активів. Його сплата відкладається до того моменту, коли діти володітимуть будь-якою іншою власністю, крім сімейної.

Інша пільга полягає в праві усереднювати дохід за п'ятирічний період задля захисту фермерів і рибалок від різких коливань доходів, властивих цим галузям.

Третя пільга пов'язана з методом обчислення доходу для фермерів і рибалок. Вона дає можливість фермерам регулювати розподіл доходів за роками або зменшувати (збільшувати) суму, що залишилася в їхньому розпорядженні після сплати податку.

Велику увагу в Канаді приділяють стимулюванню діяльності малого бізнесу.

До малого бізнесу відносять компанії з річними продажами від 2-х до 20 млн дол., із річним прибутком не більше 200 тис. дол., у яких зайнято до 100 осіб найманої праці. Частка дрібних фірм складає 97 % від кількості всіх компаній. Основні сфери їхньої діяльності – послуги, роздрібна торгівля, будівництво, наукомісткі галузі. Після податкової реформи до всіх компаній малого бізнесу застосовується єдина ставка – 12 %. Уряд Канади покладає великі надії на малий бізнес як на можливість підвищити рівень зайнятості в країні.

У податковій системі переважає пряме оподаткування, у якому основну частку займає прибутковий податок із населення. Найбільше регулюючий вплив на економіку здійснює податок на прибуток компаній.

Останні тенденції в розвитку податкової системи пов'язані з розширенням бази оподаткування й зниженням розмірів ставок податків і спрямовані на скорочення дефіциту федерального бюджету при збереженні можливостей впливати на економічні процеси.

Податок із продажів

Податок із продажів за своєю природою – це більш зручний механізм збору доходів, ніж прибутковий податок. Діючий податок із продажів має дві особливості:

- поширюється тільки на споживання, звільняючи від податків сам виробничий процес і тим самим не загрожуючи внутрішньому виробництву;

- спирається на ширше коло платників податку.

До 1991 р. федеральний уряд покладався на єдину ставку федерального податку з продажів – 13,5 %. Під цей податок підпадали й

виробничі ресурси. Ця ставка поширювалася на виробників і її ефективне значення істотно змінювалося від продукту до продукту залежно від системи їх розподілу. Податок обкладав внутрішнє виробництво більше, ніж імпортовані товари, приблизно на одну третину. Половина доходів від цього податку цілком ішла від оподаткування витрачених у виробництві ресурсів, збільшуючи вартість інвестицій у середньому на 4 %. У відкритій економіці, яка характерна для Канади, ці фактори стали основними перешкодами до зростання.

Зіткнувшись із недоліками федерального податку з продажів, федеральний уряд у 1987 р. вирішив основні зусилля спрямувати на реформу місцевого податку з продажів. Цей крок породив пропозицію розвивати й стягувати національний податок із продажів за європейською моделлю податку на додану вартість.

Податок на товари й послуги

У 1991 р. прийнято податок на товари й послуги. На відміну від європейського податку на додану вартість, податок на товари та послуги в Канаді має ту перевагу, що він виражається у встановленій єдиній ставці – 7 %. Водночас основні продукти харчування, ліки, медичні препарати й устаткування оподаткуванню не підлягають, звільняються від податків і послуги охорони здоров'я.

Податок на товари та послуги приносить країні значний дохід. У 1994 р. він склав 21 087 млн дол., або 7,7 % від загального надходження всіх податків. Більш широка економічна база й низька ставка дають змогу зменшити негативний вплив цього податку на ринок і досягти найбільш ефективного розподілу ресурсів.

Саме по собі введення цього податку означало істотне покращення податкової системи Канади, однак воно привело й до додаткових складностей. Справа в тому, що податок стягується одночасно з провінційними податками з роздрібних продажів. Два податки існують у сфері роздрібної торгівлі паралельно, приносячи чимало незручностей продавцям, змушеним калькулювати два податки з різними базами та пристосовувати до них систему бухгалтерського обліку. З іншого боку, це є стимулом до уніфікації системи провінційних податків і її гармонізації з федеральним податком.

За винятком провінції Альберта й двох територій, усі провінції стягують місцеві податки з продажів.

Із 1 квітня 1997 р. Н'ю-Брансуїк, Нова Шотландія, Н'юфаундленд поєднують свої місцеві податки з продажів із федеральним податком

на товари та послуги (“GST”). Комбінована ставка дорівнює 15 % (7 % – федеральна ставка і 8 % – провінційна).

Об’єднаний податок уключається в роздрібні ціни, але вся сума сплаченого податку відображається в чекові.

Із 1 вересня 1996 р. у регіонах Канади діють такі ставки податків із роздрібних продажів:

- Ньюфаундленд – 12 %;
- Нова Шотландія – 11 %;
- о. Принца Едуарда – 10 %;
- Нью-Брансуїк – 11 %
- Квебек – 6,5 % (у Квебеці стягується об’єднаний податок – провінційний і федеральний);
- Онтаріо – 8 %;
- Манітоба – 7 %;
- Саскачеван – 9 %;
- Британська Колумбія – 7 % (тут він називається податком на соціальні послуги, ним обкладається споживання товарів і визначених видів послуг).

До визначених видів товарів і послуг можуть застосовуватись інші ставки цього податку. Наприклад, у провінції Онтаріо стандартна ставка податку – 8 %, але для алкогольних напоїв, що продаються в спеціалізованих магазинах, ставку збільшено до 12 %. У 2008 р. в провінції Квебек покупець сплачував податки з продажів: 7,5 % – федеральний і 6 % – місцевий; підприємець – прогресивний податок із прибутку: 16 % – у місцевий бюджет і 13,5 % – у федеральний, на прибуток – до 30 тис., далі – більше. У результаті зі ста тисяч доходу на податки витрачається близько 28 тис. доларів, а з 200 тис. – близько 72 тис.

2.3. Вплив податкової політики на економічні процеси в країні

Податкова система Канади суттєво впливає на економічні процеси країни. У середині 1990-х років податкове регулювання спрямовувалося на стимулювання сукупного попиту, але першорядну увагу все-таки приділяли державним витратам. У результаті федеральний уряд та уряди провінцій отримали належні частки найважливіших податків. Частка прибуткових податків у 1994 р. складала близько 45 % усіх податкових надходжень (37 % припадало на при-

бутковий податок із фізичних осіб, 8 % – на податок із корпорацій); податки на споживання – близько 30 %. Частка податків, зібраних у провінціях, відносно значна (і в зборах прибуткових податків, і в податках на споживання). Бюджет провінцій поповнюється більш ніж на 100 млрд дол. щорічно (із них 40 % припадає на частку прибуткових податків і майже половина – на податки на споживання).

Велику роль в економічному регулюванні відіграє координація податків, що покликана сприяти:

- зміні ролі провінцій у федерації;
- забезпеченню політичних компромісів між рівнями уряду;
- збільшенню інтересу всіх урядів до системи податку на дохід як до інструмента політики збільшення надходжень;
- поліпшенню системи розподілу доходу між індивідами з метою прискорення економічного й соціального розвитку.

Механізм координації податків на дохід зберігає для провінцій два найважливіших обмеження. Перше – відсутність структури ставок. Податкові надбавки й знижки, по суті, обмежені у впливі на розподіл доходу, тому що вони стосуються лише двох полюсів дохідної шкали, залишаючи недоторканими численні проміжні ставки. Також провінції стягують й основний федеральний податок, що означає прийняття федеральної податкової структури та наслідків розподілу доходу. Якби провінції могли встановлювати окремі податкові ставки й рівні доходів, то в них було б набагато більше коштів для досягнення бажаного ступеня прогресивності. Однак це знижувало б погодженість та ускладнювало податкову систему в цілому.

Друге обмеження полягає в тому, що хоча споконвічно провінції мають можливість збільшувати податкові надходження, вимога накладення провінційного податку на федеральний обмежує маневреність провінцій до порівняно вузької бази, знижуючи тим самим цінність кожного податкового пункту й вимагаючи дуже високих податкових ставок.

Як бачимо, обмеження досить істотні. Проте в такій великій країні, як Канада, децентралізація допомагає адаптувати податкову політику до місцевих умов.

Так, уряд Британської Колумбії пропонував безкоштовні вебсемінари, щоб допомогти підприємствам підготуватися до повернення у 2013 р. до існуючої раніше в цій канадській провінції системи провінційного податку з продажу (ППП). Донедавна там діяв так званий узгоджений податок із продажу (УПП), відповідно до якого 7-відсотковий

ППП та 5-відсотковий загальний податок із продажу (ЗПП) додаються, утворюючи загальну ставку 12 %. Режим УПП уведено у 2010 р., але у 2011-му платники податків на референдумі проголосували за повернення до старої системи оподаткування, яка відновлена з квітня 2013 р. У результаті уряд Британської Колумбії повинен повернути до федерального бюджету Канади заборгованість у розмірі 1,6 млрд канадських доларів, яка утворилася з моменту, коли УПП уведено вперше.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Яка структура доходів публічних фінансів Канади? Чим вона відрізняється від структури державних фінансів в Україні?
2. Які основні доходи федерального бюджету Канади ви можете назвати?
3. Які основні доходи провінційних бюджетів ви знаєте?
4. Як співвідносяться державні фінанси й фінанси провінцій у Канаді? Чи доцільно використати цей досвід в Україні?
5. Які податки є основними в доходах федерального бюджету?
6. Які податки сплачує населення в Канаді?
7. Які податки сплачують підприємства в Канаді?
8. У чому полягають особливості пенсійного оподаткування в Канаді?

РОЗДІЛ 3. ПОДАТКОВА СИСТЕМА БРАЗИЛІЇ

3.1. Загальні основи побудови податкової системи країни

Адміністративно країну поділено на 26 штатів і столичний федеральний округ. Усі територіальні одиниці автономні, але їхні фінансові, у тому числі податкові, відносини з центром вимагають удосконалення.

Спеціалісти, які досліджували процеси децентралізації в Бразилії, побоювалися, що значне підвищення частки розподілених податкових надходжень, передбачене конституцією 1988 р., може спровокувати дефіцити на федеральному рівні, оскільки федеральний уряд не зможе скорочувати свої звичайні видатки або відповідно підвищувати ставки федеральних податків. Така ситуація на початку реформи здавалася цілком імовірною, ураховуючи те, що пропозицію стосовно формальної децентралізації певних федеральних функцій конгрес відхилив, а фіскальну перебудову здійснювали винятково на федеральному рівні видатків і надходжень. Зазнавши невдачі в спробі формальної децентралізації федеральних функцій, федеральний уряд досяг більшого успіху в справі перенесення відповідальності за певні види витрат (утримання лікарень, будівництво шосейних доріг та міських транзитних систем) на органи влади регіонального рівня й на спеціальній основі. Обсяги послуг, що надавалися на федеральному рівні, зменшилися настільки, що муніципалітетам й органам влади рівня штату стало інколи політично вигідно брати під свій контроль певні об'єкти, навіть якщо їх доводилося фінансувати за рахунок доходів на регіональному (місцевому) рівні. Проте основна фіскальна перебудова в центрі здійснювалася за допомогою підвищення обсягу федеральних доходів. Під виглядом надзвичайних заходів, спрямованих на забезпечення економічної стабілізації, федеральний уряд частково компенсував додатковими податками певне підвищення попередньо запланованих трансфертів. Крім того, він підвищив ставки податків, доходи від яких не треба було розподіляти між органами влади регіонального рівня, зокрема податків на соціальні гарантії та нового податку на чеки. Як наслідок, частки федерального дефіциту та видатків у ВВП протягом цього періоду лишалися, у супереччя первинним сподіванням, практично незмінними, а органи влади рівня штату й органи місцевої влади істотно збільшили масштаби діяльності, що призвело до загального зростання обсягів державного сектору.

Відсутність чітких “правил гри” сприяє масовому ухилянню від сплати податків, вносить додаткову плутанину в роботу судів та контролюючих органів.

Крім усього іншого, Бразилія – країна з одним із найвищих у світі рівнів оподаткування, причому за відсутності розвинутого нового податкового законодавства кількість стягуваних із населення податків постійно зростає. Громадські організації, деякі парламентарії й члени уряду, преса, об'єднання підприємців постійно б'ють на сполох із приводу того, що зміни, які відбуваються в податковому законодавстві останнім часом, непродуктивні. Багато хто вважає, що податки розподіляються нерівномірно, несправедливо та неефективно, підриваючи інтереси дрібних і середніх підприємців, у цілому спрямовуються на забезпечення короткострокових економічних інтересів еліти й корумпованої державної бюрократії. Бразильська податкова система раніше включала в себе майже 60 різних податків та зборів, що ускладнювало їх адміністрування й збір. Зараз у Бразилії нараховується 33 податки, але труднощі в їх сплаті ще є значними. У 2011 р. Бразилія перебувала на 152 місці у світі серед 183 країн за простотою сплати податків

Основними прямими податками в Бразилії є податок на доходи фізичних і юридичних осіб. Із доходів фізичних осіб податок стягується за ставками від 0 % до 27,5 %. Ставка в 0 % застосовується для доходів менше 5700 дол. на рік, а 27,5 % – для оподаткування доходів понад 11 300 дол. на рік. Податок на прибуток підприємств стягується за ставкою 15 %. Але на доповнення до нього сплачується 10-відсотковий прибуток, якщо дохід перевищує 240 000 реалів.

Соціальний внесок на чистий прибуток береться з юридичних осіб, які платять податок на прибуток, за ставками: 15 % – для фінансових закладів, 9 % – для інших організацій.

Загалом, ефективна ставка оподаткування в Бразилії складає 34 %. Оподаткування процентних доходів таке: резиденти сплачують податок від 0 до 22,5 %, а нерезиденти – від 15 до 25 %. Крім того, нерезиденти сплачують роялті в розмірі від 15 до 25 %. Оподаткування дивідендів відсутнє.

Податок на нерухомість, який іде державі, сплачується таким чином. За землю, яка належить федерації, але розміщена на території штату, сплачується податок у розмірі 0,001 % від її вартості, а, крім того, федерації сплачується податок від продажу нерухомості в розмірі від 2,5 до 5 % від її вартості.

Податок на нерухомість, яка міститься на території штату, подібний до федерального податку на нерухомість.

Муніципальний податок на нерухомість сплачується в разі продажу нерухомості та становить від 2 до 5 % від її вартості.

Прибутковий податок від здавання в оренду нерухомості складає 15 % від отримуваного доходу.

Податок на майно визначається муніципалітетом, і його ставки різняться в різних муніципалітетах (від 0,5 до 4 %).

Податок на землю в Бразилії сплачують власники сільськогосподарських земель у розмірі від 0,03 до 20 % вартості землі.

Основним непрямим податком є податок із продажу товарів та послуг, який стягується на рівні штатів. Його ставка дорівнює 25 % і цей податок забезпечує 23–24 % податкових надходжень штатів.

У федеральному бюджеті основну частину надходжень забезпечує такий непрямий податок, як податок на промислову продукцію.

У Бразилії розроблено й уведено в дію програми технологічного розвитку країни. Існують такі методи стимулювання: пільги із податку на прибуток у межах, передбачених податковим законодавством; пільги із ПДВ при придбанні устаткування, машин, інструментів і т. ін., а також супутніх товарів та запасних частин, які призначені для дослідницьких робіт і технологічного розвитку; прискорена амортизація (щорічна) витрат із придбання нематеріальних активів, якщо такі активи придбані виключно з метою промислових досліджень та технологічного розвитку й операції відбито у звітності підприємства відповідно до правил бухгалтерського обліку, що діяли; податковий кредит (із податку на прибуток) і зниження ставки податку, що стягується з доходів від передачі ліцензій, роялті, послуг технічного й наукового характеру.

У цілому інвестиційний клімат у Бразилії можна охарактеризувати як сприятливий. Іноземному капіталу можуть надаватися різні податкові пільги, відкрито доступ до кредитування та інших видів фінансування, застосовуються різноманітні державні програми підтримки підприємництва. Причому такі пільги й преференції можуть бути надані як в індивідуальному, так і в загальному порядку, тобто в рамках «стимуляційного пакета», стандартного для конкретного адміністративного рівня (федерального, регіонального, муніципального).

Одним із заходів щодо стимулювання розвитку експортної спеціалізації виробництва стало введення спеціального режиму при закупівлі на зовнішньому ринку обладнання та компонентів, необхідних під час виробництва товарів на експорт. Існує три різновиди вказаного режиму: відтермінування сплати імпортного мита; звільнення від сплати імпортного мита; повернення сплачених імпортних мит. В останні роки вказаний режим був розширений і став охоплювати не

тільки імпорتنі операції, а й купівлю необхідної для експортного виробництва продукції на внутрішньому ринку.

У 2011 р. уряд скасував податок на експорт цукру. Цей захід допоможе виробникам етанолу ефективно продовжувати свою діяльність та знизить ціну біопалива.

Розвиток виробництва етанолу реалізується в межах загальнонаціональної програми (PROALCOHOL), у якій беруть участь багато державних органів. Ключову роль у виробництві, зберіганні, транспортуванні й розподілі етанолу, уключаючи зовнішні поставки, відіграє компанія «Petrobras». Національний банк соціально-економічного розвитку (BNDES) здійснює фінансову підтримку. Інститут цукру і алкоголю надає субсидії, стимулює модернізацію галузі, забезпечує родючою землею, транспортом, енергією, інфраструктурою та інвестиціями. Держава надає кредити виробникам тростини, які вкладають кошти в переробні установки, і субсидує купівлю автомобілів, що працюють на біопаливі. Уряд Луїс да Сілви в січні 2007 р. оголосив про збільшення федеральних витрат на розвиток виробництва етанолу до 6 млрд дол. протягом наступних чотирьох років.

США – найбільший споживач бразильського етанолу. У 2006 р. його закупівлі збільшились у чотири рази – до 1,74 млрд л, що складає 58 % загального об'єму експорту Бразилією цього виду палива. Щоб досягти поставленої президентом Дж. Бушем мети – знизити споживання бензину в США на 20 % до 2017 р., – потрібно додатково щорічно 135 млрд л етанолу, значна частка якого буде імпортована з Бразилії. Криза 2008–2009 рр. призвела до зменшення інвестицій в етаноловий проект у Бразилії, але не зупинила його реалізації.

Складною проблемою для Бразилії, яка негативно позначається на діяльності всіх контролюючих структур, є корупція, у тому числі й у вищих ешелонах влади. Так, у 2010 р. Федерація промисловості штату Сан-Паулу оцінила збитки від корупції в 1,4–2,3 % від ВВП за рік.

У 2015 р. під час виступу президента Бразилії Ділми Русефф на честь 8 березня тисячі бразильців – представників середнього класу – глушили її виступ. Причиною стала інформація про корупцію в державному гіганті – нафтовій корпорації «Petrobras», проти багатьох керівників якої (багато з них пов'язані з владою) 06.03.2015 р. порушено кримінальні справи за багатомільярдні розтрата й хабарі. Сама Д. Русефф у цьому списку відсутня, однак вона була президентом указаної компанії в середині 2000-х років, коли власне й відбувалася значна частина цих корупційних діянь.

3.2. Податкова система країни: проблеми функціонування та реформування

Система податкового законодавства найбільшої латиноамериканської країни надзвичайно складна, громіздка та заплутана, а сама проблема давно вже назрілої податкової реформи викликає там найбільш гострі на сьогодні суперечки, у які втягнуто буквально всі прошарки бразильського суспільства.

Право стягувати податки в Бразилії мають муніципальні утворення, суб'єкти федерації (23 штати й федеральний округ) і центральний уряд. У ході економічної історії та політичної практики цієї країни (були часи, коли штати мали навіть власні митниці) закони й підзаконні акти, що постійно видавалися штатами, часто суперечать один одному та самій Конституції 1988 р.

Основним джерелом надходження податків у Бразилії насправді є не крупний бізнес, а пересічний споживач, оскільки податкова ставка систематично “накручується” на ціну товарів у супермаркетах, бензину на заправках і т. ін. Через це роздрібні ціни перевищують розумний рівень. Багато економістів убачають причину слабкої конкурентоспроможності бразильських товарів на світових ринках саме в цьому. Згідно з підрахунками, кожні 2 реала податку на початку виробничого ланцюга того чи іншого товару (бензину з нафти, іграшок із пластику тощо) зростають до 10–15 наприкінці виробничого циклу й лягають важким тягарем на доходи платників податків.

Бразильці платять майже удвічі більший податок із продажу, ніж жителі більш розвинутих країн, що входять в Організацію економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Якщо в останніх він складає в цілому всього 12,55 % оподаткування, податок із заробітної плати – 25,21 %, а з капіталу – 11,27 %, то в Бразилії ці цифри становлять, відповідно, 22,41 %, 32,83 і 38,43 %. За даними Фонду Інституту економічних досліджень (FIRE), “невидимі” податки на сім'ї, що заробляють до двох мінімальних зарплат, зросли у 2000–2006 рр. із 26,5 до 45,8 %, у той час як прямі – із 1,7 % до 3,1 %.

У Бразилії основний тягар оподаткування несуть на собі рядові споживачі й особи найманої праці, а не підприємці та компанії.

Ситуація з прибутковим податком (ПП) також далеко не ідеальна. На думку спеціалістів, сплата цього податку порушує такі конституційні права бразильців, як прогресивність, індивідуальність, загальність та утилітарність.

Згідно з проведеними дослідженнями, у той час як трудова діяльність оподатковується ставкою податку від 15 до 27,5 %, біржові та інші фінансові операції – ставкою у 15 %, причому у випадку з біржами операції до 4 тис. реалів не підлягають оподаткуванню. При цьому, на думку багатьох експертів, “заморожування” шкали ПП, що існувало, є не що інше, як прихована форма підвищення податку на оплату праці.

Податкова реформа, задумана як давно назрілий крок з уніфікації податкового законодавства та приведення його у відповідність із нагальними потребами країни, із 2003 р. “застрягла” в Національному конгресі. Цьому сприяло лобіювання з боку окремих осіб та організацій, зацікавлених у збереженні такого становища. Експерти Бразильського інституту з вивчення прав платників податку вважають, що в застої податкової реформи зацікавлена насамперед сама держава, яка, як і раніше, має безперешкодний доступ до більшої частини ресурсів, що надходять у рахунок сплати податків.

Розробка й прийняття податкової реформи у перший період правління адміністрації Л. І. Лули да Сільви були зірвані не тільки через протидію лобіських груп, але й через корумпований скандал в уряді, який виник навесні 2005 р. і тривав майже до президентських виборів (жовтень 2006 р.).

Оздоровленню податкової системи заважає й той факт, що “тіньовий” сектор економіки Бразилії, як і раніше, відповідальний за виробництво до 40 % ВВП. Ефект “замкнутого кола” (високі податки – перехід підприємств “у тінь” і їх несплата – утруднення з кредитуванням – економічна стагнація та, як наслідок, – поглиблення соціальних проблем і ще більш високі податки) з’являється сьогодні в Бразилії “у всьому блиску”.

При цьому, як зазначає багато іноземних спостерігачів, у країні існують необхідні легальні передумови для податкової реформи. Прийнято спеціальні федеральні закони й підзаконні акти.

Найвідоміші бразильські експерти й публіцисти закликають у цьому зв’язку до проведення “рішучої реформи”, у чомусь схожої на “План Реал” 1994 р. (коли уряду президента Ф. Е. Кардозо вдалося покінчити з інфляцією, яка в місяць іноді доходила до 50 %). “Податковий План Реал”, на їхню думку, повинен буде знизити загальні ставки податків, полегшити податковий тягар для найменш забезпечених, розширити базу оподаткування (усунувши численні “вилучення”), посилити відповідальність за ухилення від податків, полегшити тягар судочинства, спростити управління системою, відкривши

її для контролю з боку громадськості. До цих пір, однак, усі ці плани залишаються на папері.

Таким намірам протидіють не тільки недоліки політичної культури, слабкість розвитку громадського суспільства, надмірні державні витрати й надмірна корупція (Бразилія – один зі світових лідерів із корупції), але й конкретні закони та підзаконні акти, які продовжують прийматися.

За даними Центру вивчення прав споживача, через своєчасне реагування податкових органів і заплутаність законів 93 % підприємців Бразилії витрачають свій бізнес чи його стан суттєво погіршується.

Сумним наслідком плутанини податкового законодавства, що сприяє ухиленню від сплати податків, є також та обставина, що законслухняні платники податків, щоб уникнути процедури притягнення до відповідальності, змушені іноді платити двічі. Федеральна податкова служба Бразилії до цього часу не допускала, щоб платники податків просто подавали квитанцію про сплату податку. Потрібно, щоб ця квитанція представлялась у конверті, у якому, крім неї самої, містилося б також прохання про перевірку сплати.

Перевірка правильності сплати може тривати довгі місяці, і цим користуються нечисті на руку функціонери, щоб вимагати подвійну оплату (це часто радять робити навіть адвокати платника податків – юридичної особи, щоб уникнути різних юридичних і практичних ускладнень). Підприємства, які не сплатили вчасно податки, не вносяться в кадастр Федеральної податкової служби (це переважно підприємства дрібного й середнього бізнесу) та позбавляються права брати участь у тендерах, а це, зі свого боку, створює додаткові можливості для різних зловживань і корупції.

У січні 2014 р. в Бразилії набув чинності «Акт про чисті компанії». Він передбачає покарання не лише тих, хто бере хабарі, а й тих, хто їх дає. Юристи відзначають, що фірми стали більш серйозно ставитися до його дотримання.

Бразилії недостатньо просто відновити довіру інвесторів до себе. За словами голови МВФ Крістін Лагард (вона перебувала в країні в травні 2015 р.), Бразилії потрібно ліквідувати «затори в ланцюгах постачання». Ідеться про систему оподаткування підприємств, яка їх просто нищить, неадекватну інфраструктуру та відстале законодавство. І нові управлінці починають за це братися, хоча не всі їхні ідеї під-

тримує Конгрес. Так, зокрема, у червні 2015 р. він не підтримав законопроект міністра фінансів про скасування пільг в оподаткуванні заробітної плати, який провокує значний дефіцит бюджету.

3.3. Особливості та проблеми діяльності податкової служби

Організацією, що відповідає за виконання податкового законодавства й забезпечення збору податків, є Федеральна податкова служба (Receita Federal, RF), яка підпорядкована Міністерству економіки та розвитку Бразилії. Слід відзначити, що веб-сайт RF достатньо добре організований, певною мірою “полегшує життя” бразильським платникам податків (фізичним та юридичним особам). Сайт містить необхідну інформацію про законодавство, зразки найрізноманітніших податкових декларацій для резидентів і бразильців, котрі живуть за кордоном (передбачено переклад на англійську й іспанську мови), усі новації в законодавстві, а також, що дуже важливо, – можливість інтерактивно спілкуватися через відкритий доступ в Інтернеті чи використовуючи спеціальний код. Із допомогою сайту можна підрахувати суму податку, проконсультуватися з юристом, висловити свою думку тощо.

Водночас наявність добре організованого сайту податкового відомства ще не є гарантією ефективності самої системи, дотримання прав платників податку й виконання фізичними та юридичними особами зобов’язань щодо своєчасної й правильної сплати податків.

Більшість же бразильців постійно стикаються з корумпованими чиновниками податкового відомства й змушені самотійно розбиратися в хитросплетіннях податкового законодавства.

У практиці стягнення податків трапляється багато випадків, коли фіскальні органи вбачають у конкретному платникові податку не “клієнта”, а безправного “платника”, коли презумпція невинності громадянина, гарантована конституцією, замінюється презумпцією його винуватості як “неплатника податку”, коли розрахунок податку здійснюється не за об’єктивними даними про вже отриману зарплату чи прибутки, а ґрунтується на приблизному уявленні про те, що людині ще тільки належить отримати.

Секторами, яких найбільш торкнулися наслідки ухилення від сплати податків у 1999–2005 рр., були (у порядку зниження) торгівля, промисловість, послуги. У цінових показниках, однак, утрати промисловості складали 30,02 % від усієї нестягненої суми, а торгівлі – 12,76 %. Ситуація ускладнювалася тим, що стосовно юридичних осіб

у країні у вказаний період існувало 28 (!) різних податкових декларацій, із яких єдиними для всіх були тільки чотири. Для порівняння: у 1995 р. із семи різних декларацій, які підлягали заповненню, загальними для всіх були дві. Звідси – стабільне зростання кількості неплатників, особливо помітне в індустріальному серці Бразилії: штатах Сан-Пауло, Ріо-де-Жанейро й Мінас -Жерайс.

За відсутності загальнонаціональної реформи окремі штати докладають зусиль, спрямованих на виявлення та скорочення кількості неплатників. Так, у штаті Мінас-Жерайс (його приклад наслідували Ріо-де-Жанейро, Санта-Катарина, Ріо-Гранде-де-Сул) у 2005 р. створено оперативну робочу групу, яка складалась із представників податкової поліції штату, податкової прокуратури й федерального міністерства громадських робіт із боротьби з несплатою податків. У цьому ж році їй удалося стягнути в бюджет штату в якості додаткових надходжень від податків 300 млн реалів, що складало майже 60 % зазвичай збираних коштів. Очевидно, однак, що відсутність загальної реформи федеральної податкової системи та “ентузіазм” окремих штатів можуть викликати ще більшу плутанину й породити нові корупційні скандали.

Ураховуючи критичні зауваження, податкова служба Бразилії оголосила про перший пакет законів, які повинні спростити податкову систему країни. Починаючи з 2013 р., у країні скасовується щорічна декларація для підприємств, які застосовують спрощену систему оподаткування, а вже із січня 2012 р. – деякі інші декларації для юридичних осіб. Із 2014 р. фізичні особи, котрі мають дохід із єдиного джерела в Бразилії, отримуватимуть уже заповнені податковою службою країни декларації про доходи фізичної особи. Платник податку лише повинен буде перевірити дані через Інтернет, підправити їх, якщо потрібно, та підписати декларацію. Зараз заповнення декларації про доходи є обов’язковою умовою для всіх фізичних осіб – резидентів Бразилії, чий дохід за рік перевищив 22 487 реалів, хто має у власності понад 300 000 реалів, хто продав рухоме й нерухоме майно тощо. Найчастіше громадяни були не в змозі самостійно заповнити цю складну декларацію й змушені наймати бухгалтерів, що потребувало додаткових витрат.

Починаючи з червня 2012 р., платники податків можуть їх сплачувати (уключаючи митні збори) за допомогою кредитних і дебетових карт через Інтернет або банкомати. Спеціальні банкомати розміщені у відділах податкової служби, в аеропортах і на кордоні.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні податкові доходи федерального бюджету Бразилії?
2. Які основні податкові доходи бюджетів штатів у Бразилії?
3. У чому полягають причини значної тінізації економіки Бразилії?

Які способи використовувалися раніше й зараз для її зменшення?

4. У чому полягають негативи податкової системи країни? Що планується змінити в діяльності податкової служби країни?

5. Які податкові заходи донедавна використовували уряд Бразилії й окремі штати для залучення іноземних інвестицій?

6. У чому полягають фінансові вигоди для Бразилії від її участі в етаноловому проекті?

РОЗДІЛ 4. ПОДАТКОВА СИСТЕМА МЕКСИКИ

4.1. Загальні основи побудови та функціонування податкової системи країни

Мексика – одна з найбільших латиноамериканських країн. Вона розміщена на півночі регіону.

Адміністративно-територіально Мексика поділена на 31 штат і столичний федеральний округ. Кожний штат має власну конституцію й однопалатний конгрес, але за федеральною конституцією штати не мають права виходити з федерації. Відповідно, бюджетна система країни включає в себе державний бюджет, бюджети штатів та місцевих органів влади.

Із 80-х років ХХ ст. Мексика з аграрної країни з переважанням сільського населення перетворилася на аграрно-індустріальне суспільство й урбанізовану державу. Угода про створення НАФТА дала змогу поширити умови вільної торгівлі не тільки на промислові, а й на сільськогосподарські товари, а також побутові, транспортні, банківські та інвестиційні послуги.

Характерна ознака зниження митних тарифів у рамках НАФТА – асиметричний характер цього явища, передбачений угодою. Іншими словами, США й Канада знижували мито на товари мексиканського експорту раніше та більш швидкими темпами, ніж Мексика на американські й канадські товари. Отже, Мексика отримала вагому перевагу в межах НАФТА в перші роки економічної інтеграції зі США й Канадою.

У рамках же НАФТА застосовується компенсаційний механізм асиметрії митних тарифів на користь Мексики, який перестає діяти в міру введення нульового тарифу в торгівлі між цими країнами.

У 2002 р. на посаду заступив президент Мексики Вінсенте Фокс. Ця подія для Мексики означала набагато більше, ніж просто зміну лідерів. Уперше у своїй історії країна перебувала на вершині чотирьох досягнень: реальної демократії, економічного процвітання, соціальної згуртованості й хороших відносин зі Сполученими Штатами Америки.

Метою номер один було створення “правління закону” в Мексиці. Десятиріччя беззаконня породили в Мексиці корумповану судову систему, відсутність законодавчого захисту для меншин, масове ухиляння від податків, організовану злочинність і ставлення населення до поліції як до загрози, а не джерела захисту.

На жаль, корупція поки що існує на найвищих щаблях влади. У 2015 р. подробиці угоди про купівлю нерухомості між дружиною президента Енріке Пенья Нето й компанією, пов’язаною з

бізнесменом, який не раз вигравав державні тендери, посилили гостроту антиурядових виступів.

У Мексиці податкові надходження складають не більше 18 % ВВП, у той час як у Бразилії – 33 %, а в США – 31 %. До того ж третину всіх податків країна отримує за рахунок акцизів на нафту, що робить мексиканську фінансову систему дуже залежною від світових цін на “чорне золото”. Для усунення таких перекосів пропонувалося суттєво розширити податкову базу й почати рішучу боротьбу з ухиляннями від податків. Економічні радники президента В. Фокса розглядали також можливість відміни низки податкових пільг, якими користуються великі компанії. Між тим, питання збільшення податкових ставок зараз навіть не розглядають, оскільки вони в Мексиці й без того достатньо високі. У наступні роки Президентам країни В. Фоксу та Ф. Кардерону вдалося частково стабілізувати фінансову й податкову ситуацію.

07.06.2015 р. у Мексиці відбулися вибори, на яких обрали дев’ять нових губернаторів, 500 депутатів до нижньої палати Конгресу, 1009 мерів і 641 місцевого депутата. Результати виборів засвідчили, що правляча Інституційно-революційна партія збереже владу в країні, але їй та президенту Енріке Пенья Нето до виборів президента у 2018 р. треба зробити багато щодо реформування податкової системи, оскільки корупцію в цій сфері поки не вдалося подолати. Причому експерти вважають, що найбільшою проблемою є вкоріненість корупції у вищих ешелонах влади Мексики. Одна з причин цього явища – недостатня освіченість населення, що дає можливість верхнім класам суспільства бути завжди при владі.

4.2. Особливості оподаткування в Мексиці

Основу доходів федерального бюджету Мексики складають податок на доходи фізичних осіб, прибутковий податок із підприємств, податок на додану вартість, акцизи, податки на видобувну промисловість.

Податок на доходи фізичних осіб стягується за прогресивною шкалою за ставками від 0 до 28 % доходу (0, 3, 10, 17, 25, 28 %). У резидентів оподатковується весь дохід, який отримано в будь-якій країні світу. Нерезиденти сплачують цей податок тільки з доходів, отриманих у Мексиці.

Прибутковий податок із підприємств стягується за ставкою 28 % (раніше було 30 %). Податок на додану вартість сплачується за ставкою 16 %.

Податок на фонд заробітної плати стягується за ставкою 2 %.

Працедавці відраховують 2 % від заробітку працівника на індивідуальні пенсійні рахунки. Працедавці зобов'язані сплачувати частину чистого прибутку на користь працівників у вигляді соціальних відрахувань.

Податок з автомобілів стягується за ставкою 2,7 % від вартості автомобіля.

Податок із готівкових депозитів, якщо вони перевищують 12 500 дол., сплачується за ставкою 2 %.

Колишній президент країни Ф. Кальдерон запропонував конгресу проект податкових реформ. Вони передбачали введення фіксованого податку на дохід від комерційної діяльності, двохвідсотковий податок на щомісячні готівкові банківські депозити обсягом понад 20 000 песо і мито (20 %) на азартні ігри. Ці заходи повинні були зменшити залежність бюджету від доходів із нафтодобувної галузі, оскільки вона забезпечує близько 40 % цих доходів.

Плани щодо реформування оподаткування доходів підприємств припускали введення ставки податку в розмірі 19 %, але за компаніями зберігалось право вибору між фіксованим чи прибутковим податком незалежно від розмірів того й іншого.

Новий проект мексиканських податківців ставив за мету також створення єдиної інформаційної платформи, яка повинна включити вже наявні бази даних. Проблемою є реалізація вказаних заходів, оскільки тотальна корупція та засилля наркомафії на всіх рівнях влади не сприяють проведенню реформ податкової системи, хоча спроби цього робилися.

Для підвищення ефективності діяльності податкової служби в Мексиці на початку 90-х років XX ст. уведено податкові агентства в регіонах, яким гарантувалася певна автономність у діяльності. Але цю автономність не вдалося реально забезпечити, оскільки Міністерство фінансів залишилося відповідальним за виконання завдань зі збору податків і зборів. Крім того, із 39 тис. співробітників Міністерства фінансів 36 тис. переведено в агентства зі збору податків, тобто не відбулося реальних кадрових змін.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні податкові доходи федерального бюджету Мексики?
2. Які основні податкові доходи бюджетів штатів у Мексиці?
3. У чому полягають причини значної корупції в Мексиці? Які способи використовувалися раніше й зараз для її зменшення?
4. У чому полягають негативи податкової системи Мексики? Що планується змінити в діяльності податкової служби країни?

РОЗДІЛ 5. ПОДАТКОВА СИСТЕМА АРГЕНТИНИ

5. 1. Загальні основи побудови та функціонування податкової системи країни

Аргентина – друга (після Бразилії) за територією й третя за населенням держава Південної Америки. Її бюджетний устрій залежить від адміністративного устрою. Країна є федерацією, до якої входять 23 провінції та Федеральний столичний округ (Буенос-Айрес). Провінції поділено на департаменти.

В Аргентині немає податкового кодексу, а порядок сплати різних податків регулюється окремими законами. Виконавча влада відповідає за справляння таких податків: на прибуток, майно, на додану вартість. Усі зібрані податки вона розподіляє між кожною провінцією країни за заздалегідь укладеною угодою. Уряд Буенос-Айресу та більшість провінцій країни уклали угоди про уникнення подвійного оподаткування.

Адмініструванням податків займається Генеральне податкове управління Федеральної адміністрації державних доходів (ФАДД). У цю структуру, крім Генерального податкового управління, також входять Генеральне митне управління та Генеральне управління з питань соціального забезпечення. Главою ФАДД є федеральний адміністратор державних доходів.

Відповідно до закону про податок на прибуток Республіки Аргентини резиденти сплачують цей податок зі всіх своїх доходів, а нерезиденти – лише з доходів, отриманих у цій країні. Резидентами в Аргентині вважаються підприємства, товариства, фонди, довірчі фонди, інвестиційні фонди, які зареєстровані в цій країні. Також резидентами вважаються будь-які товариства чи одноосібні підприємства, що розміщені в Аргентині. Ставка податку на прибуток у країні становить 35 %.

Податок на додану вартість береться при здійсненні таких операцій: продаж рухомого майна, що наявне в країні; надання послуг в Аргентині; імпорт рухомого майна; надання послуг за кордоном, якщо результат цих послуг фактично отримано в Аргентині. Ставка податку на додану вартість становить у країні 21 %.

Акцизи сплачуються з таких товарів, як тютюнова продукція; алкогольні напої, дизельні автомобілі та двигуни; предмети розкоші тощо. Стосовно тютюнової продукції акцизний податок обчислюється, виходячи з ціни продажу споживачеві. Ставки акцизів у ціні товару є такими: тютюнова продукція – 60 %; алкогольні напої – 12–20 %; пиво – 8 %, предмети розкоші – 20 %.

Досвід реформування фінансової та податкової систем Аргентини має як позитивні, так і негативні наслідки. Тому його треба вивчати, щоб не допустити подібних помилок в Україні.

Аргентинський колапс на початку ХХІ ст. спричинив оголошення найбільшого в історії світу дефолту. Фахівці дійшли думки про те, що це була остання з акцій МВФ щодо надання допомоги у виході з економічних труднощів, унаслідок яких неефективно використано мільярди доларів, а економіки, заради порятунку яких вони проводилися, так і не були врятовані. Однак щодо природи цієї невдачі згоди поки що не досягнуто. Дехто заявляє, що МВФ був дуже м'яким, а інші стверджують, що він проводив дуже жорстку політику.

Оригінальну спробу пояснити причини важкої кризи в країні, яка начебто повинна була в теорії пережити “економічне диво”, здійснено в праці аргентинського соціолога Лопеса. Дослідник стверджує, що бідність – аж ніяк не кон'юнктурне явище в цій країні, як стверджують, наприклад, католицькі єпископи, а результат впливу абсолютно визначеної соціальної структури, що ґрунтується на корупційній системі влади. На думку вченого, протягом понад чверті століття всі верстви аргентинського населення поступово передавали свої прибутки найбагатшим співгромадянам. І чим біднішими вони були, тим більший відсоток віддавали – водночас частка найбагатшої частини аргентинців у загальнонаціональному прибутку неухильно збільшувалася. Саме в цьому й полягає причина появи в Аргентині неіснуючої раніше категорії населення – “нових бідних”. За підрахунками Лопеса, кожна бідна сім'я (у середньому із чотирьох осіб) щомісяця передавала нагору соціальної піраміди всі ці роки щось на кшталт надподатку в 300 доларів. У результаті в травні 2001 р. в Аргентині нараховувалося 15 млн бідних при населенні 37 млн осіб. Третина населення взагалі жила за межею бідності. Це вимагало суттєвої корекції фінансової політики країни в наступні роки. І дещо в цьому плані зроблено в наступні роки після дефолту, хоча не вдалося здійснити головне – подолати корупцію. Масові протести жителів Аргентини у 2015 р. проти президента Крістіни Фернандес де Кіршнер пояснюються звинуваченнями в її (разом із покійним чоловіком) незаконному збагаченні за 10 років при владі.

Основа доходів бюджетів усіх рівнів – податки. Завдяки покращанню стягнення податків і зваженій бюджетній політиці у 2002–2007 рр. надходження в консолідований бюджет Аргентини зросли із 60 до 200 млрд песо, що забезпечило щорічний первинний профіцит у

розмірі 3–3,5 % ВВП. Суттєво збільшилися валютні резерви Центрального банку: менше 10,5 млрд дол. у 2002 р. і майже 45 млрд дол. наприкінці 2007 р. Одночасно з 39 до 122 млрд песо зросли приватні депозити, розміщені в банківській системі Аргентини.

Із приходом до влади уряду К. Фернандес де Кіршнер уперше в історії країни створено спеціальне Міністерство науки, технологій і виробничих інновацій. При цьому головна ставка робиться на ті галузі, де вже були суттєві напрацювання й виникла гостра потреба у форсуванні розширення масштабів виробництва, зокрема роль стратегічної галузі національної економіки відведено інформатиці. У 2004 р. уряд розробив і схвалив десятирічний план її розвитку, у рамках якого прийнято закон про програмне забезпечення, який надавав фірмам-виробникам суттєві фіскальні пільги (наприклад зниження на 60 % податку на прибуток), і запущено спеціальну програму прискореної комп'ютеризації країни.

5.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Аргентині

У країні існує високий рівень оподаткування доходів домогосподарств. У 2013 р. 47 % заробітної плати працівника сплачувалось у формі різних податків та зборів. Із середньої зарплати в розмірі 4500 песо після їх сплати в працівника залишалось 2400 песо. Усе це провокує виведення коштів за кордон або в тіньову економіку. За кордоном аргентинці тримають близько 120 млрд дол. своїх коштів, що дорівнює державному боргу країни.

Для боротьби з ухиленням від оподаткування влада Аргентини провела фінансову амністію, яка тривала з 01.03. 2009 р. до 31.08. 2009 р. Згідно з її умовами дозволено легалізувати тіньові доходи через банки, сплативши податок у розмірі 8 %, або придбати державні облігації, сплативши податок у розмірі 3 %, чи здійснити інвестиції в реальне виробництво, сплативши податок у розмірі 1 %. Уряд очікував отримати від фінансової амністії дохід у розмірі 1,12 млрд дол. США, а отримає значно менше.

Прибутковий податок зобов'язані сплачувати всі фізичні особи, які отримують дохід. Із цього доходу дозволено зробити встановлені законодавством вирахування. Середня ставка такого податку складає близько 20 %.

Податок на додану вартість сплачується за ставкою 21 % й стосується більшості товарів і послуг особистого споживання.

Акцизом обкладаються тютюнова продукція, алкогольна продукція, пиво, безалкогольні напої, сиропи, предмети розкоші, дизельні автомобілі тощо.

Податок на особисте майно

Податком на особисте майно обкладаються фізичні особи та правонаступники майна, котрі проживають в Аргентині й володіють майном як у країні, так і за кордоном, а також фізичні особи та правонаступники майна, які проживають за кордоном, але володіють цим майном в Аргентині.

Майном, що міститься на території країни, визнається нерухоме майно; іпотечне нерухоме майно; зареєстровані судна, літаки, автомобілі та рухоме майно; грошові кошти в готівці або вкладення грошових коштів; облігації, акції, будь-які цінні папери, що випущені державними чи приватними закладами; права на патенти, марки, інтелектуальну власність, авторські права на літературно-наукові твори, на твори мистецтва тощо.

Ставки податку, залежно від вартості майна, коливаються від 0,5 до 1,25 %. Власники закордонного майна сплачують цей податок за ставкою 1,25 %.

Внески на пенсійне забезпечення

Прийнятий у жовтні 1993 р. пенсійний закон започаткував утілення в Аргентині не накопичувальної системи на зразок чилійської, а змішаної, яка поєднувала елементи і розподілу, і накопичення.

У чому ж плюси того, що втілено в 1994 р. в Аргентині? Перший плюс, на думку аргентинських експертів, – це право кожного громадянина на вибір. Працівник не приписується до розподільчої чи накопичувальної системи залежно від свого віку, а є вільним у своїх діях. Захоче – перейде в накопичувальну систему, де 11 % щомісячної зарплати (а взагалі ж, за вирахуванням страховки по інвалідності та комісійних, – значно менше) ідуть на персональний рахунок, а 16 %, які від тієї ж зарплати платить роботодавець, – у загальний фонд, для нинішніх пенсіонерів. Не захоче – повністю залишиться в державній розподільчій системі, куди йдуть усі 27 % його внесків, які тут же будуть витрачені на виплату нинішнім пенсіонерам. А його пенсію через той же загальний фонд профінансують наступні покоління працівників. Усередині самої накопичувальної системи також є кілька альтернатив: обирати можна між різними компаніями-адміністраторами пенсійних фондів (державними, приватними, змішаними), між

різними формами виплати пенсій. Наявність вибору – це безсумнівний плюс, – говорять аргентинці, незважаючи на дефолт.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Яка структура податкових доходів державних фінансів Аргентини?
2. Які податкові пільги надаються в Аргентині фірмам у сфері інформатики?
3. Як би ви оцінили рівень оподаткування доходів домогосподарств в Аргентині?
4. У чому полягає особливість податку на особисте майно в Аргентині?
5. Який розмір пенсійних внесків працівників в Аргентині?

РОЗДІЛ 6. ПОДАТКОВА СИСТЕМА КОЛУМБІЇ

6.1. Загальні умови побудови та функціонування податкової системи країни

Фінансова система Колумбії насамперед ґрунтується на доходах від експорту корисних копалин, нафти, кави. За паритетом купівельної спроможності ВВП на душу населення складає 7040 дол. США (при населенні 43 млн осіб). У 2010 р. за рівнем оплати праці Колумбія перебувала на рівні Чилі.

Зовнішній борг Колумбії у 2010 р. складав 55 млрд дол. США, що було менше, ніж у Бразилії, Аргентині, Мексиці, Чилі.

Через високі державні витрати на забезпечення безпеки й невідкладних витрат на підтримання інфраструктури залишилися без уваги численні проблеми. Усе ще існують високе безробіття та неповна зайнятість населення.

Особливістю фінансової системи країни є необхідність виділення значних коштів на боротьбу з наркомафією й нарковиробництвом, що негативно позначається на фінансах домогосподарств, підприємств, держави в цілому, незважаючи на значну фінансову допомогу США.

Власне, пошуки виходу з кризової ситуації потрібно шукати там, де видно хоча б якусь найменшу можливість. Значна частина колумбійських селян живе за рахунок вирощування коки. І примусити їх насильно відмовитися від цього прибуткового “бізнесу” досить нереально. Очевидно, що в цьому разі потрібно запропоновувати їм альтернативу поповнення їхнього бюджету. Наразі подібна альтернатива існує – це перепрофілювання селянських господарств на вирощування кави.

Кава – це другий за прибутковістю всесвітній товар, котрий приносить десяти “кавовим націям”, у тому числі Колумбії, понад 50 % їхньої іноземної валюти.

Між тим, аби перейти з нелегального прибуткового кокаїнового бізнесу на легальний кавовий, потрібно значно збільшити кількість кавових плантацій у Колумбії, узгодити проблему земельної власності, увести контроль за ринком посередників, розробити програму аграрної реформи й механізми стабілізації цінкових коливань на цей стратегічний для Колумбії продукт. Очевидно, що все це можливо лише після завершення громадянської війни в Колумбії, оскільки найважливіший економічний стратегічний продукт – кава – не має великого майбутнього в невеликих селянських господарствах в еру

кооперації в сільському господарстві, модернізованих методів виробництва та маркетингу. Заміна виробництва коки кавою можлива, але лише за умови встановлення стійкого громадянського миру в Колумбії. Політика нового президента Колумбії Хуана Мануеля Сантоса відрізняється від жорсткої політики попереднього президента Альваро Урібе, який акцентував на військовому варіанті розв'язання проблеми боротьби з повстанцями в країні. Тепер увагу зацентовано на економічному розвитку Колумбії, що вимагає вдосконалення податкової системи країни.

Великі надії нова влада країни покладає також на проект побудови альтернативного Панамського каналу. Зокрема, планується створити так званий «сухий канал», який з'єднає портове місто Буенавентура на Тихоокеанському узбережжі Колумбії з Атлантичним узбережжям Південноамериканського континенту й зможе підтримати зростаючий товарообмін між Китаєм і Колумбією, який уже перевищив 5 млрд дол. США.

6.2. Особливості оподаткування в Колумбії

Основа доходів бюджетів різних рівнів – прямі та непрямі податки. Податок на прибуток підприємств у Колумбії на 1.01. 2007 р. складав 34 %, зменшившись за попередні п'ять років тільки на один відсоток. У 2013 р. його знижено з 33 % до 25 %, а новий податок на капітал у розмірі 8 % уведено для прибутку компанії.

Внески працівників на соціальне страхування знизилися з 29,5 до 16 %. Податок на особистий дохід змінився таким чином: для заробітку до 1300 дол. США – 0 %; при доході до 4400 дол. США – 5–8 %; а при доході понад 11000 дол. США – 15 %.

Стандартна ставка ПДВ залишилася без змін (16,5 %), а дві знижені ставки ПДВ у розмірі 1,6 і 10 % були об'єднані в одну – 5 %. Планувалося також скоротити перелік товарів, які підпадали під оподаткування ПДВ.

У 2013 р. планувалося скоротити податок на надприбутки для низки галузей.

Країни, які потрапляють у «чорний список» Колумбії, платять податок у розмірі 33 % на джерело доходів при вивезенні капіталу з країни, замість податку в розмірі 10 %.

Для зменшення залежності від постачання нафти та збільшення експорту біопалива Колумбія, на відміну від деяких країн Латинської

Америци, планує розширювати виробництво етанолу, що дасть значні податкові надходження до бюджету. Керівництво країни підтримує ідею США про збільшення виробництва етанолу в Латинській Америці, щоб зменшити залежність країн Америки від поставок нафти з Венесуели. Одноставну підтримку “етаноловому альянсу” США й Бразилії виявила офіційна влада Колумбії. Приймаючи Буша у 2007 р., тодішній колумбійський президент А.Урібе заявив, що його країна, будучи другим, після Бразилії, найбільшим виробником етанолу в Латиноамериканському регіоні, готова довести площі під цукровою тростиною до 6 млн га і до 2020 р. збудувати 27 заводів для її переробки в етиловий спирт. Для цього передбачено зміни в податковій системі, щоб зацікавити виробників у подібному бізнесі.

Позитивом у діяльності податкової служби Колумбії є те, що вона активно бореться з уникненням від оподаткування за допомогою офшорів.

У 2014 р. Колумбія викреслила з «чорного списку» Панаму (із якою був конфлікт, оскільки Панама не хотіла підписувати з Колумбією договір про обмін податковою інформацією), а також Барбадос, ОАЕ, Монако.

У доповіді МВФ за 2015 р. Колумбії рекомендовано реформувати структуру корпоративного податку та підвищити податок на додану вартість. Також відзначено, що країна може замінити традиційний ПДВ на альтернативний мінімальний податок (податок із продажу). У цілому, як указують міжнародні фінансові організації, уряд Колумбії повинен збільшити оподаткування доходів, не пов’язаних із видобутком та переробкою нафти, щоб виконати свої середньострокові програми розвитку.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні податкові доходи бюджету Колумбії?
2. Як впливає боротьба з наркомафією на податкову систему Колумбії?
3. У чому полягають фінансово-економічні проблеми перепрофілювання селянських господарств у Колумбії з вирощування коки на вирощування кави?
4. У чому полягають особливості розвитку податкової системи Колумбії після 2012 р.?

РОЗДІЛ 7. ПОДАТКОВА СИСТЕМА УРУГВАЮ

7.1. Загальні основи побудови та функціонування податкової системи країни

Політика відкритості й відсутності обмежень, яка триває протягом десятиліть, разом із суворим дотриманням своїх міжнародних зобов'язань дає змогу Уругваю підтримувати привілейовані позиції на міжнародних ринках і користуватися репутацією безпечного та сталого фінансового центра.

Міжнародні рейтингові агентства, такі як Moody's, Standart & Poor's, IBS, Duff & Phelps, ставлять Уругвай на друге місце в Латинській Америці (після Чилі) за інвестиційною привабливістю й на перше – серед країн – учасниць Меркосурського договору.

Підтримка відкритого фінансового ринку, зняття обмежень із міжнародних фінансових трансакцій і збереження банківської таємниці гарантовані Законом, що робить Уругвай основним міжнародним фінансовим центром Південної Америки. Близько 90 % вкладів у банках номіновані в іноземній валюті (переважно в доларах США), із них більше половини їх належить особам, котрі проживають за межами юрисдикції чи стосуються до офшорів.

Уругвайська кредитна система складається з 23 банків, більшість яких належить іноземному капіталу, дев'ять фінансових домів (financial houses), сім кооперативів фінансового посередництва (financial intermediation cooperatives) і вісім офшорних фінансових закладів. Фінансова система Уругваю також уключає сімнадцять страхових компаній, чотирнадцять із них належать іноземному капіталу. Фінансова система країни регулюється Центральним банком Уругваю. Банки й кооперативи фінансового посередництва можуть приймати вклади до запитання без обмежень, тоді як фінансові дома не можуть цього робити. Офшорні фінансові заклади забезпечують банківськими послугами винятково осіб, які проживають за межами юрисдикції.

Уругвай – єдиний південноамериканський фінансовий центр з офшорним законодавством, яке існує понад 50 років. Це законодавство встановлює деякі юридичні утворення: інвестиційні фінансові компанії (Sociedad Anynima Financiera de Inversiyn – SAFI), офшорні фінансові компанії (Instituciones Financieras Externas – IFE) і компанії Зони вільної торгівлі (Sociedad Anynima de Zona Franca – SAZF).

За останні роки в Уругваї прийнято низку нових законів, які підтверджують репутацію Уругваю як фінансового й офшорного регіонального центру. Найбільш значимі з них такі:

- Закон про страхові компанії;
- Закон про реформу соціального забезпечення, який створює Інститут адміністраторів приватних пенсійних фондів;
- Закон про ринок цінних паперів;
- Закон про інвестиційні фонди, який створює Інститут керуючих фондами;
- Закон про заходи зі стимулювання капіталовкладень, які захищають внутрішні й зарубіжні капіталовкладення;
- Закон про відмивання грошей, який установлює подальший контроль за переміщенням фондів.

Іноземні банки можуть отримати ліцензію на створення в Уругваї свого відділення для як звичайної, так і офшорної діяльності. Контролю над прибутком і репатріацією іноземної валюти просто не існує, а для всіх міжнародних угод використовується американський долар. Крім того, Уругвай має сильні традиції зі збереження банківської таємниці й конфіденційності. Банки можуть надати інформацію про своїх клієнтів, їхню діяльність, позики та ін. тільки у випадку отримання офіційного запиту судді під час розгляду кримінальної справи або справи про нарахування аліментів.

Банківський закон № 15.322 надає значні податкові пільги для фінансових організацій, які займаються виключно офшорною діяльністю. Відповідно до цього закону будь-які компанії в межах зон вільної торгівлі вважаються іноземними, що дає змогу фінансовим структурам обслуговувати їх як своїх клієнтів.

Уругвай дотримується системи оподаткування за принципом територіальної приналежності, одночасно визнаючи можливість винятків – у межах угод з уникнення подвійного оподаткування, підписаних із деякими країнами. Отже, із доходу, отриманого чи заробленого уругвайськими компаніями від діяльності поза меж країни, податок на корпоративний прибуток не стягується. Точно так само майно компанії, що перебуває за кордоном, не підлягає оподаткуванню національним податком на капітал. З іншого боку, податки утримуються з будь-яких дивідендів і прибутків, сплачуваних чи відрахованих приватним особам-нерезидентам або компаніям-нерезидентам. Приватні особи сплачують податок у вигляді податку на додану вартість чи, відповідно, податок на капітал. В Уругваї існує спеціальне законодавство, покликане стимулювати економічну діяльність у певних галузях, які називаються зонами вільної торгівлі. У межах цих зон будь-яка економічна діяльність узагалі не підлягає

національному оподаткуванню за єдиним винятком – податку на дивіденди й прибутки, виплачені чи отримані приватними особами або компаніями, які не є резидентами Уругваю. Сприятливе законодавче забезпечення вільних торгових зон Уругваю особливо привабливе для компаній, які зацікавлені в офшорній діяльності. Завдяки цим компаніям інвестори мають можливість активно займатися як традиційною офшорною комерційною діяльністю, так і наданням звичайних послуг, наприклад таких, як міжнародний консалтинг, фінансові послуги, розробка програмного забезпечення, зборка комп'ютерів тощо. Подібний рід діяльності може виконуватися будь-якою компанією, оскільки реєстрація для її ведення в межах вільних торгових зон не є обов'язковою. Тому можна скористатися послугами зареєстрованої там компанії, яка візьме на себе роль посередника. Завдяки тому, що вивіз капіталу нічим не обмежується, іноземні корпорації мають можливість репатріювати 100 % прибутку, отриманого від діяльності у вільних торгових зонах.

Уругвайське законодавство також передбачає існування спеціальних компаній, які займаються інвестуванням у зарубіжну діяльність. Ці компанії мають загальну назву холдингових (по-іспанськи – SAFIS) і повністю звільнені від будь-яких національних податків, за винятком спеціального податку, передбаченого саме для такого виду структур (ISOFI), розмір якого складає 0,3 % від загальної вартості холдингу. Стосовно холдингових компаній існують певні обмеження їхньої діяльності на території самого Уругваю. Іншими словами, їхня комерційна діяльність на території країни перебуває під заборонаю. Крім того, існують певні обмеження стосовно вивозу капіталу й дольової участі в них іноземних партнерів.

Інвестори можуть легко придбати готові офшорні (позаматерикові) компанії, які можуть почати свою діяльність у зонах вільної торгівлі протягом 48 годин. Але в них є й інша можливість – зайнятися створенням власної компанії із самого початку. Статути створюваних компаній повинні спочатку отримати затвердження з боку національної влади, а потім зареєструватися та опублікуватися.

7.2. Особливості оподаткування фізичних осіб та офшорних підприємств в Уругваї

Система оподаткування в Уругваї дещо незвичайна. Фізичні особи до початку 2007 р. підлягали незначному оподаткуванню, але

корпорації обкладалися 30-відсотковим податком. Водночас деяким видам уругвайських компаній надаються податкові пільги, що робить Уругвай важливою країною щодо податкового планування.

Податки держави – одні з найнижчих у регіоні Латинської Америки. Податок на капітал – 1,5 % щорічно і для фізичних, і для юридичних осіб; податок на дохід – 30 % щорічно; ураховується лише чистий прибуток для податкових резидентів Уругваю.

Для розрахунку податку на дохід приймається тільки чистий прибуток, отриманий на території Уругваю як резидентом, так і нерезидентом. Тут до 1.07.2007 р. не було прибуткового податку (податку на доходи фізичних осіб).

Основними законодавчими актами, які регулюють діяльність корпорацій, є Закон про компанії 1989 р., Закон про офшорні компанії від 1947 р.

Для інвестування й податкового планування цікаві два типи уругвайських компаній – SAFI і SAZF.

Sosiedad Financiera De Inversion (SAFI) – тип офшорної компанії, на який не розповсюджуються ніякі форми оподаткування прибутку. Утім, такі компанії зобов'язані щороку сплачувати державний збір, який розраховується залежно від розміру й співвідношення активу та пасиву. SAFI не мають права вести діяльність чи володіти нерухомістю на території Уругваю, у всьому ж іншому обмеження діяльності й бюрократичні вимоги незначні. Завдяки простоті використання таких компаній і тому, що Уругвай не має репутації “податкового раю” в чистому вигляді, SAFI є зручним інструментом для ведення торгової та інвестиційної діяльності по всьому світу.

Іншим видом підприємств із пільговим оподаткуванням є Sociedad Anonima Zesona Franca (SAZF), які повинні бути зареєстровані в зонах вільної торгівлі. Уругвай створив зони вільної торгівлі в низці місцевостей по всій країні. Нині зони вільної торгівлі існують у провінціях Колонья, Флорида, Нуева, Хельвесья, Нуева Пальмира, Ріо Негро, Ривера, Сан Хосе й Монтевідео. Деякі з цих зон є приватною власністю, іншими володіє держава. Компанії, які зареєстровані в зонах вільної торгівлі, звільнені від усіх форм оподаткування, крім 30 % податку біля джерела виплати з дивідендів, що виплачуються нерезидентам. Не менше 75 % працівників SAFI повинні бути громадянами Уругваю, і підприємство зобов'язане сплачувати внески на їхнє соціальне страхування.

Зони вільної торгівлі утворені в 1988 р., але отримали популярність лише в останні роки. Транснаціональні компанії почали при-

скореними темпами переміщатися в уругвайські зони вільної торгівлі. Донедавна там перебували ПепсіКо (PepsiCo), Мерілл Лінч (Merrill Lynch) і Банко Франсез (Banko Francesc).

Як зазначено, SAFI не є платниками податку на корпоративний прибуток, але повинні сплачувати щорічний податок або ліцензійний збір, який складає 0,3 % податкової бази. У випадку, якщо зобов'язання компанії перевищують розмір акціонерного капіталу у два й більше рази, база оподаткування визначається за допомогою додавання суми акціонерного капіталу та всіх зобов'язань за вирахуванням подвоєного акціонерного капіталу. Якщо ж розмір акціонерного капіталу дорівнює чи перевищує суму всіх зобов'язань компанії, то податкова база дорівнюватиме акціонерному капіталу. Результатом такого дещо складного обрахування, зазвичай, буває символічна цифра. SAZF не сплачують податків, крім згаданого податку біля джерела виплати і внесків на соціальне страхування.

Намагаючись залучити зарубіжні інвестиції, уряд запропонував знизити податок на прибуток нерезидентів із 30 до 10 % та в майбутньому стягувати податки з компаній і фізичних осіб на територіальній підставі. Зазначено, що закони про банківську таємницю залишаться в силі, але будуть уведені пільги для тих, хто готовий відмовитися від конфіденційності під час розслідувань.

7.3. Податкова реформа в Уругваї

1 липня 2007 р. вступила в силу нова податкова система Уругваю. Основна зміна торкнулася податку на доходи фізичних осіб, яким обкладаються прибутки, отримані на території цієї країни.

Найголовніше – нічого не змінилося щодо географічного чи територіального охоплення бази оподаткування. В Уругваї, як і раніше, податки стягуються тільки з доходів, отриманих на території країни, і з майна, яке розміщене лише на території Уругваю.

Отже, як для іноземців, так і для уругвайців, будь-які види доходів, отримані за межами країни, а також будь-які активи, що містяться за межами країни, не оподатковуються ніякими уругвайськими податками. Пенсія, зарплата, дивіденди, доходи від оренди, цінних паперів, банківські депозити та інше, отримані в Європі, США, Австралії й інших країнах, не оподатковуються ніякими податками в Уругваї.

В Уругваї знову вводиться податок на доходи фізичних осіб, який відмінено в 1974 р. За своєю структурою новий податок, простіше

кажучи, можна поділити на податок на доходи, отримані в результаті трудової діяльності, і податок на доходи з капіталу.

Під доходами від трудової діяльності розуміють зарплату, гонорари й комісії, які стягуються в результаті виконання трудової діяльності на території Уругваю. Такі доходи оподатковуються за прогресивною ставкою від 10 до 25 %.

Дохід із капіталу тепер оподатковується за єдиною ставкою у 12 % (за винятком низки випадків, коли ставка може бути знижена).

Дохід із капіталу включає:

а) дохід від оренди: будь-яка особа (громадянин Уругваю чи іноземець), які мають майно на території країни й здають його в оренду, повинні сплачувати податок на орендний дохід за ставкою 12 % (після низки дозволених вирахувань, таких як муніципальні податки на нерухомість, податок може бути знижено на кілька процентних пунктів);

б) процентний дохід, що нараховується на депозити в уругвайських банках в іноземній валюті, оподатковується за ставкою 12 %, а в уругвайській валюті (песо) – за ставкою від 3 до 5 %, залежно від строку депозиту;

в) дохід з уругвайських державних облігацій не оподатковується. Дохід із корпоративних облігацій уругвайських компаній оподатковується в середньому за ставкою 3 %;

г) доходи від продажу нерухомого майна, розміщеного в Уругваї, оподатковуються таким чином: стягується 12 % різниці між ціною продажу й ціною початкової покупки (із коректуванням на інфляцію та внесені покращання об'єкта нерухомості). Якщо об'єкт придбано до набуття чинності новим податковим законодавством (1 липня 2007 р.), то платник податку може вибрати та сплатити податок або в розмірі 1,8 % із ціни продажу, або 12 % із різниці між цінами продажу й купівлі;

г) дивіденди, які сплачують уругвайські компанії, оподатковуються за ставкою 7 % (податок фактично нараховується додатково до корпоративного податку на прибуток у розмірі 25 %).

У випадку, якщо дохід отримує іноземна компанія або фізична особа, яка веде бізнес з уругвайськими компаніями за кордоном, то при наданні послуги уругвайській компанії за кордоном джерело доходу для цілей оподаткування вважається уругвайським й оподатковується за ставкою 12 %.

Зміни інших податків

Деякі зміни відбулися також стосовно двох інших основних уругвайських податків: податку на додану вартість, або ПДВ (Impuesto al Valor Agregado або IVA), і податку на майно на території Уругваю (Impuesto al Patrimonio або IP).

Податок на додану вартість, який, як і податок із продажу, стягується при оплаті рахунка в ресторані або купівлі в супермаркеті, знижений із 23 до 22 % (а для деяких товарів першої необхідності та ліків – із 14 до 10 %).

Податок на об'єкти нерухомості на території Уругваю стягується раз у рік за прогресивною ставкою від 0,7 до 2,75 % від “фіскальної” (офіційної розцінки) вартості об'єкта. Після вирахування мінімального неоподатковуваного розміру вартості майна з податкової бази й з урахуванням того, що “фіскальна” вартість майна зазвичай суттєво нижча за реальну ринкову, розмір податку не такий уже й великий, як може видаватися (а деякі об'єкти, як наприклад сільськогосподарські, узагалі не оподатковуються). Крім того, відповідно до нового законодавства цей податок поступово скорочуватиметься аж до повної його відміни у 2017 р.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. У чому полягає податкова привабливість Уругваю для іноземних компаній? Чи можна цей досвід використати в Україні?
2. Які зміни відбулись у податковій системі Уругваю на початку 2007 р.?
3. Які особливості сплати ПДВ в Уругваї ви можете назвати?
4. Які особливості сплати податку на майно в Уругваї ви можете назвати?

РОЗДІЛ 8. ПОДАТКОВА СИСТЕМА ПЕРУ

8.1. Загальні основи побудови та функціонування податкової системи країни

Із 2001 р., після приходу до влади в Перу Президента Алехандро Толедо, розпочалися реформи фінансової та податкової систем країни. Це привело до значного посилення економічного зростання, надходження іноземних інвестицій і зростання експорту. Але поки половина населення Перу проживає в бідності, то потрібні значні інвестиції в країну, чому тут заважають війна з наркомафією й значна корупція. У Перу, за оцінками прем'єр-міністра Ани Хари, розкрадання державних коштів становить до 2 % ВВП. Ув'язнення Альберто Фухіморі, за президентства якого держава в Перу перетворилася на злочинний бізнес, не очистило країну від корупції, оскільки вона перемістилася на регіональній рівень. Водночас експерти відзначають той позитивний факт, що «острівками чесності» в Перу є Центральний банк та податкова служба.

Для підвищення ефективності діяльності податкової служби в Перу з 1991 р. уведено податкові агентства в регіонах, яким гарантувалася певна автономність у діяльності. Але її не вдалося реально забезпечити, оскільки Міністерство фінансів залишилося відповідальним за виконання завдань зі збору податків та зборів, хоча один елемент автономності в Перу був реалізований: податкові агентства провели кардинальну кадрову реформу.

Основу доходів бюджетів усіх рівнів у Перу складають прямі та непрямі податки. Із 1.01.2007 р. ставка податку на прибуток підприємств у країні становить 30 %. Його планується поступово знизити до 26 % до 2019 р.

Перуанські підприємства у 2015 р. сплачували цей податок у розмірі 30 %, незалежно від місця отримання прибутку. При визначенні бази оподаткування цим податком витрати на послуги та нематеріальні активи звільняються від оподаткування.

У 2011 р. уряд Перу уклав угоду з гірничодобувними компаніями про підвищення податків із галузі приблизно на 3 млрд солей (1,1 млрд дол. США) на рік. За п'ять років податкова виручка з гірничодобувних компаній сягне 15 млрд солей. До 2011 р. гірничодобувні компанії платили податок у розмірі 30 % та ще 3 % за видобуток корисних копалин.

Нерезиденти за отримані проценти сплачують податок у розмірі 30 %, а ті, хто працює за спеціальними умовами, – за ставкою 4,99 %.

Вони також сплачують роялті в розмірі 30 %, а за дивіденди – податок у розмірі 4,1 %.

Податок на додану вартість сплачується за ставкою 19 %.

У Перу досить легко відкрити мале підприємство (МП), яке, крім того, потрапляє під податкові пільги. Протягом перших двох років господарська діяльність МП оподатковується в розмірі 0,75 % від валового доходу. Малим вважається підприємство з кількістю працюючих до 10 та оборотом не більше 450 тис. солей.

Значні податкові надходження державі забезпечують підприємства гірничодобувної промисловості й енергетики, які вимагають значних інвестицій, у тому числі іноземних, які держава стимулює. Організаційно-економічними формами підприємств, які досить часто обирають іноземні інвестори, є закриті акціонерні компанії з обмеженою відповідальністю та відкриті корпорації.

За оцінками міністерства економіки і фінансів, для сталого зростання економіки Перу на рівні не менше 7 % на рік протягом 10–12 років (що потрібно для подолання критичної ситуації з бідністю й злиднями, у яких проживає майже 52 % населення), обов'язкові щорічні інвестиції в об'ємі не менше 26 % ВВП. Згідно з розрахунками, для досягнення вказаних цілей їх приріст повинен складати як мінімум 10 % у рік.

Для підвищення рентабельності інвестицій застосовується зниження імпорتنих тарифів, особливо у сфері експортно орієнтованих виробництв агроіндустріального комплексу (де мито у 2004 р. знизилось із 7 до 4 %).

Багато проектів, у тому числі великих, наприклад будівництво ГЕС “Юнкан”, передаються в регіони в межах політики децентралізації. Усього кількість регіональних інвестиційних проектів перевищує дві тисячі із загальною потребою коштів у розмірі більше 1 млрд дол. До проектів із державною участю став підключатись і приватний капітал.

У Перу з 2000 р. діє так звана “Національна система державних інвестицій” (Sistema Nacional de Inversion Publicas SNIP). Її мета – раціональне використання обмежених державою ресурсів, ефективне управління ними на різних владних рівнях і визначення доцільності інвестиційних проектів за допомогою проведення техніко-економічних обґрунтувань і прийняття відповідних управлінських рішень.

Згідно з цим законом, розподілено рівень компетенції. Так, муніципальні уряди не мають обмежень у межах місцевих бюджетів.

Регіональні уряди можуть приймати рішення стосовно проектів з об'ємом капвкладень до 6 млн солей у галузі транспорту й енергетики та до 4 млн солей в інших галузях економіки. Загальнонаціональні органи управління (міністерства) мають планку в розмірі 8 млн солей.

В останній третині XX ст. в Перу, яка перебувала в стані економічного колапсу, сільське населення стало в масовому порядку вирощувати коку, що користувалася великим попитом на міжнародних наркотичних ринках. Подібна переорієнтація сільського господарства стала можливою завдяки тому, що вирощування куштів коки практично не вимагає витрат. Ця непримхлива культура приносить селянам стабільний дохід у країні з високим рівнем бідності. У середньому перуанські жителі передгір'я Анд отримують по 2 дол. за кілограм листа. Їхні доходи з продажу зібраного врожаю складають до 500 дол. на місяць, у той час як від вирощування звичайних сільськогосподарських культур вони в кращому випадку отримують до 170 доларів. Вирощування кокаїнового листа стало своєрідною нішею для соціально знедолених і тих, хто залишився незадіяним у господарському житті країни. Чималим фактором, який змушує селян Перу вдаватися до розчищення сельви для посадок коки, є невирішене земельне питання, яке з роками набуває все більшої гостроти. Насамперед це стосується департаментів андської частини Перу, де все ще існує проблема малоземелля й пережитків латифундизму.

Уряд Перу намагається втілити альтернативні програми розвитку сільського господарства, аби відволікти селянське населення від вирощування коки. Однак на цьому шляху є багато перешкод. Далеко не всі селяни згодні відмовитися від такого стабільного джерела доходів, яким є вирощування й продаж коки. Урядові програми переорієнтації сільськогосподарських культур страждають через нестачу коштів, а податкові стимули є недостатніми.

Перу підписала угоди про уникнення подвійного оподаткування з такими країнами, як Болівія, Венесуела, Канада, Китай, Колумбія, Чилі, Швеція, Еквадор.

8.2. Особливості податкового стимулювання залучення іноземних інвестицій у Перу

Одним із привабливих моментів для іноземних інвесторів у Перу є ліберальний і стабільний податковий режим, що регулює вкладення

фінансових та технологічних ресурсів у розробку її природних багатств, що можна використати й в Україні, насамперед для інвестування у вугільну промисловість.

Чинна Конституція Перу 1993 р. закріплює основні принципи вказаного режиму:

- рівні права іноземних і місцевих інвесторів;
- свободу приватної ініціативи в межах соціальної ринкової економіки та плюралізм форм власності;
- допоміжну роль держави у виконанні економічної діяльності;
- свободу конкуренції й антимонопольні заходи, а також свободу найму.

Крім того, за урядом закріплюються повноваження встановлювати гарантії на забезпечення “юридичної стабільності” для укладених контрактів, а іноземним інвесторам гарантується вільне розпорядження іноземною валютою й капіталами, включаючи їхню репатріацію. Передбачено можливість пред’являти позови до уряду та направляти їх як у місцеві, так і в міжнародні суди. Іноземні вкладники капіталу мають право на необмежені експортно-імпортні операції, доступ до національних кредитних ресурсів, страхування інвестицій за кордоном.

Основою правової бази у сфері приватних інвестицій служать Законодавчий декрет № 662 від серпня 1991 р., доповнений потім спеціальним законом про розвиток системи приватних інвестицій (схвалений декретом № 757), і його регламент, який передбачає принцип “юридичної стабільності” (Верховний декрет 162-92-EF). Згідно з указаними документами, для здійснення іноземних капіталовкладень не потрібен попередній дозвіл, капітал можна вкласти без обмежень майже в усі види економічної діяльності (крім виготовлення зброї, боєприпасів, військової форми, а також деяких хімічних продуктів, де необхідні безпосередні дозволи профільних відомств). Спеціально регламентується туристичний, готельний та ігровий бізнес, торгівля флорою й фауною, діяльність охоронних підприємств.

Приватному капіталу дозволено брати участь у реалізації інфраструктурних проектів у державному секторі, наприклад у водопостачанні, дорожньому будівництві тощо (Закон № 26885). Однак іноземці не можуть купувати й володіти землею (за деякими винятками), мінеральними, лісовими, водними та енергетичними ресурсами, право доступу до яких отримують виключно на умовах концесій (зазвичай строком від 30 до 50 років) через систему публічних торгів, які

проводяться від імені держави спеціальною організацією – Агентством зі сприяння приватним інвестиціям (Agencia de Promoción de Inversiones, ProInversion). Заборонено надання концесій у прикордонних районах – не ближче 50 км до кордону.

Іноземні інвестиції можуть здійснюватися в будь-яких дозволених законом формах: укладення коштів у статутний капітал, у створення змішаних підприємств, придбання власності як на фондовому ринку, так і за прямими контрактами, через портфельні інвестиції й передачу технологій і “ноу-хау”. Уряд гарантує національним та зарубіжним інвесторам і компаніям-реципієнтам постійність (незмінність правил) податкової схеми, режиму переказу платежів за отримані технології (роялті) й стимулювання експорту, а також системи розподілу прибутків і дивідендів, які існують на час укладення відповідних контрактів та угод. При видачі вказаних гарантій має бути виконано певні умови, а саме:

- для інвесторів: реально внести капітал, заплатити за концесійний контракт чи придбати не менше 50 % акцій приватизованої компанії. Норми внесення капіталу встановлюються на рівні не менше 5 млн дол. протягом двох років у будь-якому секторі економіки за винятком гірничодобувної промисловості та енергетики (де ліміт встановлено на рівні 10 млн дол.);

- для приймаючої юридичної особи: отримати не менше 50 % збільшення статутного чи робочого капіталу, призначеного для розширення виробництва або технологічних можливостей підприємства.

Зазвичай, угоди про юридичну стабільність підписуються на строк десять років, але у випадку надання концесії період їх дії встановлюється на весь час концесії. Усі суперечки, що впливають із вказаних угод, повинні вирішуватися в місцевих судах.

Існують досить пільгові умови найму іноземного персоналу. Трудове законодавство встановлює, що компанії, зареєстровані в Перу, можуть мати не більше 20 % іноземних спеціалістів, грошова винагорода яких не повинна перевищувати 30 % загального фонду заробітної плати підприємства. Контракти з іноземцями укладаються не більше ніж на три роки з правом продовження на аналогічний строк. Винятки робляться для спеціального технічного й управлінського персоналу, який не можна найняти на місці. Місцева робоча сила повинна залучатися через спеціалізовані посередницькі компанії, робітничі кооперативи та центри зайнятості, кількість прямих контактів не повинна перевищувати 20 %.

Указаний режим іноземних інвестицій зафіксовано в міжнародних двосторонніх і багатосторонніх документах. Перу має 30 договорів про їх заохочення та взаємний захист, а також угоду з корпорацією Overseas Private Investments Corporation (OPIC), яка гарантує американські капіталовкладення в Перу. У процесі підготовки перебувають ще три угоди: із Канадою, Мексикою й Марокко. Ратифіковано рамочну угоду з Агентством щодо гарантій інвестицій Світового банку (Multilateral Investment Agence, MIGA), а також угоду про загальні пинципи із Міжнародним центром із вирішення суперечок, пов'язаних з інвестиціями (International Center for Settlement of Differences Related to Investments, CIADI).

Прикладом розвитку та поглиблення вищевказаних принципів стала угода про вільну торгівлю зі США, переговори щодо якої завершилися у 2005 р. У ній детально розроблені механізми захисту приватних іноземних (у цьому конкретному випадку – американських) інвестицій. Глава з указаної тематики, по суті, являє собою окремий договір про захист інвестицій і є моделлю для аналогічних документів з іншими країнами як у регіоні, так і за його межами (ЕС, АТЕС). Вона складається з двох розділів: доступ на ринки й вирішення спорів.

У першій частині встановлюється зауваження щодо строків (тобто договір не має зворотної сили та поширюється тільки на майбутні події) і перераховується мінімум необхідних реквізитів для процесу інвестування. Далі йде “заборонна частина”, де перуанці добилися застосування вищевказаного внутрішнього законодавства. Гарантуються національний режим іноземних інвестицій та принцип “найбільш сприятливої нації”, а також “справедливе і рівне ставлення”, забезпечення безпеки. Жорстко регламентуються умови націоналізації й виплати компенсацій. Регулюються питання переказу прибутків, платежів, процентів, дивідендів і репатріації капіталу. У другій частині так само детально викладаються правила арбітражних суперечок. Передбачено лише випадок спору між приватним інвестором і державою (не може подаватися більше одного позову з однієї справи, обов'язкові чітке формулювання претензій і вимог, ренегоціація зовнішніх комерційних позик тощо).

Для стимулювання приватних інвестицій у Перу застосовують низку податкових пільг. Так, під час імпорту чи купівлі на місцевому ринку обладнання, задіяного для виробництва товарів на експорт, передбачено повернення ПДВ. Цю ж пільгу застосовують для компаній, які мають концесійні контракти на реалізацію проектів у

галузі інфраструктури. Спеціальні податкові стимули використовують для заохочення капіталовкладень у сільське господарство (ставка податку на прибуток у 15 % діяла до кінця 2010 р.), однак сфера їх дії – за межами столиці й портового району Кальяо, який має особливий статус (крім тютюну, пшениці та деяких інших культур).

Особливі податкові переваги створюються для інвестиційної діяльності в районах Амазонії, пов'язаної з використанням природних ресурсів цього регіону. Ставка податку на прибуток, наприклад, коливається там від 5 до 19 % залежно від виду діяльності й на цьому етапі не обмежена за строками.

Існують й інші податкові пільги, наприклад ставку прибуткового податку на інвестиції, яку в сільському господарстві, визначено в 15 % (порівняно із загальноприйнятою в 30 %). У деяких галузях діяльності – гідроіригаційних проектах – застосовують підвищену ставку амортизації у 20 % на рік, яку вираховують із податкової бази. На початку виробництва й протягом перших п'яти років окремі виробництва можуть звільнитися від сплати акцизів, у тому числі на паливо. Усі вищевказані спеціальні пільги встановлюються спеціальними міністерськими резолюціями в кожному окремому випадку.

Згідно з чинним законодавством (ст. 19 Законодавчого декрету 662) іноземні інвестиції “повинні реєструватися в Агентстві зі сприяння приватним інвестиціям через подання відповідної декларації”. Залежно від форм викладення до неї додаються різні документи: при перерахуваннях грошових фондів в іноземній і місцевій валюті вимагаються банківські витяги і сертифікати; при передачі обладнання – рахунки й митні документи; при внесенні нематеріальних активів (технологій) – реєстраційні документи або патенти, що пройшли через Національний інститут захисту конкуренції та інтелектуальної власності (INDECORI).

“ProInversion” створено в 1991 р. У директорат комісії входять чотири міністри: економіки й фінансів, промисловості, транспорту та зв'язку, гірничодобувного сектору й енергетики, які визначають загальні напрями політики в цьому питанні. Виконавчим органом є дирекція, яка має у своєму підпорядкуванні два комітети з просування приватних інвестицій: із державних активів і підприємств та з інфраструктури й суспільних послуг, у межах яких щодо кожного проекту створюються спеціальні підкомітети. Існує також Фонд сприяння приватним інвестиціям (FOPRL), у який направляється 2 %

доходів від приватизації (98 % надходить у державний бюджет) із метою самофінансування процесу.

Процедура підготовки та реалізації включає кілька етапів: від оцінки, підготовки базових пропозицій, отримання заявок, кваліфікації інвесторів до схвалення й підписання контракту. Паралельно міністерство юстиції укладає з інвесторами угоди про юридичну стабільність, які передбачають їх захист від можливих у майбутньому змін податкового законодавства. Визначення стартової ціни здійснюється на підставі оцінки можливих доходів від переданих активів протягом певного часу з урахуванням коефіцієнта інвестиційної привабливості та інших критеріїв: вплив на підвищення зайнятості, рівня конкуренції тощо. Як уже зазначалося, концесія здійснюється через систему публічних торгів. У цілому вказані заходи й процедури задовольняють іноземних вкладників капіталу та забезпечують приплив у країну іноземних приватних інвестицій.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. У чому полягає податкова привабливість Перу для іноземних інвесторів? Чи можна цей досвід використати в Україні?
2. Як планується знизити податок на прибуток до 2019 р. в країні?
3. Яка ставка ПДВ в Перу?
4. Як за допомогою податків заохочується розвиток малого бізнесу в Перу?

РОЗДІЛ 9. ПОДАТКОВА СИСТЕМА ЧИЛІ

9.1. Загальні основи побудови податкової системи країни

Чилі – найвужча, витягнута в довжину країна світу. Її територія смугою завширшки 176 км простяглася на 4270 км уздовж Тихоокеанського узбережжя Південної Америки.

Адміністративно-територіально країну поділено на 13 областей (регіонів), куди входять 50 провінцій і м. Сантьяго, що з передмістями утворює окрему Столичну область. Відповідно, фінансова система країни включає державний бюджет, бюджети провінцій, місцевих органів, фінанси підприємств і домогосподарств.

Історію реформування фінансової та податкової систем Чилі А. Піночетом вивчало багато науковців, оскільки цій країні вдалося за короткий час перетворитися з відсталої на економічно розвинуту державу. Але шлях до цього був дуже непростим. Насамперед потрібно було розв'язати фінансові проблеми, створені в Чилі при уряді С. Альєнде.

Спроба запровадити соціалістичний розподіл у бідній країні, де ніколи не було добре функціонуючого внутрішнього ринку й більшість населення якої не підтримувала комуністичні перетворення, неминуче мала призвести до руйнування виробництва та глибокої соціальної кризи, до зміни влади, запровадження реформ Піночета, які, крім позитивів, призвели до значних соціально-економічних проблем, загибелі тисяч людей.

Чилійські військові вивели себе з-під знаменитої пенсійної реформи 1981 р., що переклала сплату пенсійних внесків виключно на працівників і залишила 42 % працездатного населення країни поза межами будь-яких пенсійних систем, а мідні копальні, націоналізовані за Альєнде, так і залишилися в руках держави після сплати значної компенсації колишнім власникам. Вони продовжують приносити понад третину експортної виручки, із котрої, за піночетівським законом, 10 % мають витрачатися на потреби військових, а якщо світові ціни падають нижче від певного рівня, то чилійський центробанк зобов'язаний компенсувати військовим різницю.

У 1989 р. у Чилі відбулися демократичні вибори. На зміну воєнному режиму до влади прийшла лівоцентристська коаліція “Concertacion”. При президентах-демохристиянах Патрісіо Ейлвіні й Едуардо Фреї внесено значні зміни в неоліберальну модель економіки, збереженню її позитивні сторони, але при цьому посилено соціальний

складник стратегії розвитку. Удалося змінити галузеву структуру господарства, домогтися якісних зрушень у виробництві ВВП. До кінця ХХ ст. Чилі за рівнем соціально-економічного розвитку, соціально-економічної структури господарства увійшла в групу нових індустріальних країн. Позитивні зміни в економіці у 2000–2005 рр. у період президентства соціаліста Рікардо Лагоса, який також представляв альянс “Concertacion”, були продовжені.

У березні 2006 р. вперше в історії країни президентом стала жінка – Мішель Бачелет. У своїй програмі вона зазначала, що економіка Чилі розвиватиметься на якісно новій основі й в інтересах широких прошарків населення. Підкреслюється необхідність значного підвищення ролі держави в урегулюванні економіки. Стрижнем розвитку повинні стати інноваційні технології, технічна освіта, Інтернет-освіта, підготовка кадрів нової формації, різке збільшення інвестицій на НДДКР, пріоритет науки в прийнятті господарських рішень, підтримка дрібного та середнього підприємця, ураховуючи досвід господарювання скандинавських країн. Як і раніше, економіка країни залишається відкритою для іноземних підприємців, які, діючи майже в усіх галузях і сферах господарства, мають рівні права з національними приватними й державними компаніями. При цьому будуть продовжені демократичні реформи в галузі трудового законодавства, освіти, охорони здоров'я, соціального страхування.

Наприкінці травня 2005 р. парламент Чилі прийняв закон, який установлював додатковий податок на прибуток діючих у країні гірничодобувних компаній, кошти від стягнення яких направлятимуть на розвиток високих технологій і наукоємних виробництв. Податкова шкала, яка почала працювати в Чилі з 1 січня 2006 р., має гнучкий характер, а ставка податку коливається від 0,5 до 5 %, залежно від річних об'ємів видобутку й продажу корисних копалин. Компанії, які сприйняли цю податкову шкалу, отримують від уряду гарантії незмінності ставки основного податку на прибуток – сьогодні це 35 %, у той час, як ті, компанії, які відмовилися від нового режиму оподаткування, сплачуватимуть у державну казну 42 % свого прибутку.

Сьогодні приватні компанії виробляють 4 млн т міді в рік, тоді як на частку державної компанії CODELCO припадає 1,8 млн т. Це означає, що більша частина гірничого видобутку зосереджена в руках приватних компаній, які користуються пільгами, установленими для них декретом – законом про іноземні інвестиції, прийнятим ще в часи воєнного правління. Тоді Чилі потребувала залучення зарубіжних капіталів, і за цим законом іноземні гірничодобувні компанії про-

тягом 15 років практично не сплачували в державну казну податок на прибуток. За період із 1990 до 2004 рр. гірничодобувні ТНК сплатили в чилійський бюджет лише 1,875 млрд дол., 95 % із яких припало на англо-австралійську компанію BHP Billiton (BHP), яка експлуатує міднорудне родовище Ла Ескондіда й обрала для себе іншу схему оподаткування (за даними американського агентства “Dow Jones”, тільки у 2004 р. чистий прибуток BHP склав 1,8 млрд дол.). Усі інші іноземні компанії до недавнього часу взагалі не сплачували податок на прибуток і лише зараз починають його платити, оскільки закінчується період, коли вони за законом отримували податкову “відстрочку”, щоб мати можливість інвестувати більше коштів на розвиток поточних проектів.

Транснаціональна корпорація EXXON протягом 20 років експлуатувала міднорудне родовище Диспутада-де-Лас-Кондес і примудрилася не сплатити при цьому ні цента податку на прибуток, посилаючись на свої постійні збитки.

EXXON не сплачувала не лише податок на прибуток, а й податок на вивіз прибутку за кордон, тоді як ставка податку із таких операцій у Чилі встановлена на позначці 35 %. Компанія мала рахунки на Багамських Островах і вдавалася до багатьох хитрощів, щоб не платити податок.

Безумовно, цей випадок став своєрідним каталізатором для найшвидшої розробки та прийняття закону про роялті, однак суть його полягає в іншому.

Роялті має в собі два складники. По-перше, це можливість змусити гірничодобувні компанії сплатити в бюджет вартість мінералів, які вони видобувають із чилійських надр і які не відновлюються. По-друге, отримати від цих компаній певну компенсацію за те, що вони не сплачували в державну казну податки протягом такого тривалого періоду.

Роялті має свою філософію. Це, по-перше, стягувати платню за користування природними ресурсами. По-друге, не витратити отримувані від роялті гроші на фінансування поточних витрат, а направляти їх на розвиток економічного потенціалу країни, який міг би замінити собою видобуток, наприклад міді, коли її запаси виснажаться. На сьогодні майже половина ВВП Чилі формується за рахунків видобутку, переробки й експорту міді. Що станеться з економікою країни через 50 років, коли мідь не користуватиметься попитом на світових ринках у таких масштабах, як сьогодні? Однозначної відповіді на це питання в Чилі поки немає.

У всіх країнах світу, де прийнято аналогічні закони, робили саме так.

Закон про роялті діятиме стосовно всіх проектів – чи то нові (розробка й освоєння нових родовищ), чи старі, уже діючі. Компанії, які експлуатують ці родовища, повинні будуть прийняти умови закону про роялті. Ті, хто відмовиться це зробити, сплачуватимуть набагато більше податків. Фінансові ресурси, які надходитимуть від дії цього закону, направлятимуться у фонд розвитку науки та передових технологій, на підготовку високопрофесійних спеціалістів для малих і середніх підприємств, які працюють у різних галузях економіки – від гірничодобувної до сільського господарства. При цьому 70 % фонду направлятиметься на розвиток інноваційних проектів у масштабах усієї країни, 10 % – отримають регіони Чилі, 20 %, що залишаться, цілеспрямовано надходитимуть у гірничодобувні регіони, де сьогодні експлуатуються міднорудні родовища.

Закон установлює прогресивну шкалу оподаткування гірничодобувних компаній (додатково до 35 % ставки податку на прибуток) залежно від об'єму видобутої міді, який коливається від 0,5 до 5 %. Так, для компаній, чиї об'єми річного видобутку перебувають у межах 12–15 тис. метричних т міді, ставка податку встановлюється на рівні 0,5 %, між 15 і 20 тис. т – 1 % і т. д. Для компаній, що виробляють понад 50 тис. т чистої міді в рік, установлюється єдина ставка податку – 5 %. Компанії, які видобувають менше 12 тис. т міді в рік, – це ті, кого в Чилі відносять до категорії малих підприємств, – виведені з-під дії цього закону. Отже, вводяться пільги для малих і середніх компаній (а це переважно національні компанії, які завжди платять податки), а основне податкове навантаження перекладається на великі компанії.

За оцінками експертів, якщо говорити лише про мідь, при середній ціні в 1 дол. за фунт, у державну казну може надійти додатково 250–300 млн дол.

Гірничодобувні компанії активно виступали проти цього закону в його першій і другій редакціях, апелюючи до того, що його прийняття може потягнути за собою скорочення припливу інвестицій у Чилі. Однак цей аргумент не витримав критики й вони змушені були від нього відмовитися. За період обговорення цього закону в парламенті в гірничодобувну галузь чилійської економіки надійшло іноземних інвестицій на суму 11 млрд дол. Іноземні капітали продовжують надходити в країну, тому що Чилі створює набагато кращі умови для інвесторів, ніж інші держави. У Чилі помірні ставки

податків: інвестори платять набагато менше, ніж у будь-якій іншій країні світу, уключаючи й Латинську Америку. У Перу, наприклад, іноземні інвестори, які працюють у галузі гірничого видобутку, сплачують 45-відсотковий податок на прибуток. При цьому перуанське законодавство не передбачає можливість його скорочення. У Чилі ж діє практика так званих “податкових вирахувань”, завдяки чому 35-процентний податок на прибуток може бути зменшений до рівня 4 %.

В 2015 р. в Чилі було підвищено податок на прибуток корпорацій з 20 до 27 %, щоб забезпечити функціонування безплатної освіти на всіх рівнях.

9.2. Особливості функціонування податкової системи країни

Чилі належить до вузького кола держав, які мають відносно ефективну й сучасну податкову систему. За рівнем податкового законодавства, організації діяльності податкових органів, технічної оснащеності процесу стягнення податків і взаємодії відповідних служб із платниками податків Чилі, за оцінками міжнародних експертів, на порядок випереджає не лише країни, що розвиваються, а й низку держав Західної Європи.

Провідна роль у забезпеченні виконання положень податкового законодавства, розробці нормативної бази й здійсненні нагляду та контролю над збиранням податків належить Службі внутрішніх податків Чилі (Servicio de Impuestos Internos, SII). До компетенції SII як органу першої інстанції також входять розгляд рекламаций із боку платників податків і захист інтересів міністерства фінансів у судах (Tribunales de Justicia) із питань застосування й інтерпретації положень податкового законодавства.

Важливий напрям роботи податкового органу – формування в населення податкової грамотності за допомогою надання вичерпної інформації про податки, про права платників податків і відповідальності у випадку невиконання ними своїх обов’язків.

Основними стратегічними завданнями податкового органу є:

- сприяння модернізації держави й економічному розвитку Чилі;
- забезпечення максимально повного добровільного виконання податкових зобов’язань;
- запобігання ухиленню від сплати податків і попередження податкових порушень;
- підвищення рівня освіти та кваліфікації працівників податкової служби;

– забезпечення постійної модернізації діяльності СІІ за рахунок застосування нових технологій у галузі інформації й зв'язку.

Органом, який відповідає за збирання податків, є незалежне від СІІ казначейство.

Податкова структура Чилі характеризується невеликою кількістю прямих та опосередкованих податків і мінімальною кількістю податкових пільг, які поширюються на експортерів.

Чилійська система оподаткування включає:

– **податок на дохід від підприємницької діяльності** – податок першої категорії (Impuesto de Primera Categoria, IPC). Ставка прибуткового податку “першої категорії” єдина – 17 %. Вона послідовно збільшувалася: із 15 % у 2001 р. до 17 % у 2004 р. та до 18,5 % у 2012 р. Із 2013 р. цю ставку встановлено на рівні 17 %. Підприємства державного сектору, крім цього податку, сплачують додатковий податок у розмірі 40 % від доходу. Для деяких видів діяльності податкова база, за бажанням платника податку, може нараховуватися як доданий дохід (для малого бізнесу, сімейних підприємств, фермерських господарств, дрібних шахт і наземних перевезень). Філії чи постійні представництва іноземних компаній або фізичних осіб підлягають обкладенню IPC від отриманого доходу, як і будь-яка чилійська компанія. При розподілі чи переказах доходу за кордон сплачується додатковий податок на нерезидентів.

IPC вираховується при розрахунках податку на сукупний дохід фізичних осіб і додаткового податку на доходи нерезидентів. У випадку, якщо підприємство, відповідальне перед податковою адміністрацією за стягнення прибуткового податку першої категорії, цього не зробить або навмисне перекрутить розрахунки, акціонер чи інший одержувач доходу не несе відповідальності за сплату цього податку;

– **податок на зарплату й винагороди** – єдиний податок другої категорії (Impuesto Unico de Segunda Categoria, IUSC) – має прогресивну шкалу податкових ставок: від 0 % до 40 % (у 2001 р. максимальна ставка становила 45 %, у 2002 р. – 43 %, із 2003 р. до сьогодні – 40 %). Податок нараховується на зарплату й пов'язані з виконанням трудових зобов'язань компенсації за вирахуванням платежів на соцстрахування. Він стягується роботодавцем. Платники податків, які не мають в оподаткованому році інших видів доходів, не зобов'язані представляти податкову декларацію;

– **податок на сукупний дохід фізичних осіб** – глобальний сукупний податок (Impuesto Global Complementario, IGC) – має прогресивну шкалу з тими ж податковими ставками, що й IUSC. Він розраховується, виходячи з річної податкової бази, і застосовується до доходів, отриманих з усіх джерел, які включаються в податкову базу. IUSC, сплачений з оподатковуваного прибутку, включається в податкову базу, потім вираховується з розрахованої суми податку на сукупний дохід;

– **податок на доходи нерезидентів** – додатковий податок (Impuestos Adicional, IA) – застосовується до винагород чи переказів доходу за кордон або в загальному випадку до доходів, отриманих від джерел у Чилі нерезидентами чи особами, котрі не мають постійного місця проживання в Чилі. Обов'язок щодо сплати податку лежить на нерезидентах, але він стягується близькою до джерела доходу за ставкою 35 % (за винятком спеціальних випадків). Стягнення є остаточним, і платник податку-нерезидент не зобов'язаний подавати податкову декларацію. Податок першої категорії включається в податкову базу, а потім вираховується в якості кредиту з додаткового податку на нерезидентів аналогічно персональному податку на сукупний дохід.

Податок на дохід сплачується щорічно в момент подачі податкової декларації. В окремих випадках повинні сплачуватися щомісячні авансові платежі. У випадку їх перевищення над остаточно нарахованою сумою різниця повертається протягом одного місяця, наступного за моментом представлення декларації про доходи.

Найважливішими функціями податкової служби Чилі є забезпечення своєчасної й правильної сплати прибуткових податків, попередження недобросовісної практики приховування доходів. Податкова служба має право перевірити будь-яку податкову декларацію протягом трьох років із часу її представлення платником податку. Для доходів, які підлягають обов'язковому декларуванню, якщо відповідну декларацію не подано або фальсифіковано, вищевказаний строк перевірки складає шість років. Такі ж часові рамки встановлено для стягування податку, відсотків або інших платежів, за сплату яких платник податку несе відповідальність.

Основний акцент у діяльності податкових служб із забезпечення збору податків робиться на проведення широкомасштабних заходів із перевірки доходів і сплати податків на місцях з участю регіональних (територіальних) підрозділів податкової служби.

Чималу роль у попередженні протиправних дій відведено роботі з населенням, наданню платникам податків вичерпної інформації за всіх аспектів діяльності податкових органів, про права й обов'язки, основні процедури та положення податкового законодавства.

На веб-сайті SII платник податку може безоплатно отримати всю необхідну інформацію, бланки й форми, заповнити та відправити в он-лайн-режимі декларацію, задати запитання податковим консультантам і т. ін.

Спеціальний підрозділ SII призначений для боротьби з ухилянням від сплати податків. Для виявлення податкових порушень податкова служба Чилі закликає населення повідомляти про всі факти ухилення від сплати податків фізичних осіб, компаній чи організацій. При цьому вказується на те, що бажано представляти найбільш повні дані й повідомляти особисті дані заявника, щоб податкова служба могла встановити контакт, дотримуючись принципу конфіденційності та нерозголошення наданої інформації. Якщо повідомлення виявиться анонімним, то в ході розслідування випадків ухилення від сплати податків будуть використані тільки представлені факти. Для надіслання запиту достатньо заповнити форму (посилання є на сайті) і переслати її електронною поштою.

Основні положення з попередження ухилення від сплати податків відображено в Законі №19738 “Заходи по боротьбі з ухиленнями від податків” (Normas para combatir la evasión tributaria) від 19 червня 2001 р.

Прийняття закону передувала активна роз'яснювальна кампанія в пресі та інших засобах масової інформації Чилі, основним лозунгом якої стала соціальна спрямованість ужитих заходів, можливість отримання коштів для реалізації соціальних програм (будівництво лікарень, шкіл, дорожньої інфраструктури; розвиток системи безкоштовної освіти й медицини; підвищення конкурентоспроможності країни за рахунок прогресу в галузі інформатики, біотехнології та ін.) і надання допомоги найбільш знедоленим громадянам країни.

Указаний закон визначав у загальній складності понад 50 напрямів і засобів боротьби з податковими порушеннями, покликаними значно підвищити рівень збирання податків у період 2001–2005 рр. Закон вніс суттєві поправки в численні правові акти, що регулюють сферу оподаткування й функціонування податкових інститутів. Ідеться про Податковий кодекс, Закони про прибутковий податок, закони про

податок на продаж і послуги, митне законодавство, закони, які регулюють діяльність SII, митниці й казначейства.

Положення, викладені в законі, передбачають ужиття заходів із посилення (у тому числі кадрового) наглядових підрозділів SII; відкривають нові можливості для отримання інформації й більш ефективного застосування системи контролю; посилюють координацію різних відомств, уключаючи казначейство та митницю, із забезпечення більш ефективного й справедливого ставлення до платників податків; забезпечують удосконалення правового регулювання стягнення ПДВ і податку на доходи фізичних осіб, при сплаті яких найчастіше трапляються порушення.

Закон по боротьбі з ухиленням від сплати податків переслідує три основні мети:

- сприяти економічному розвитку країни;
- створити умови, які заохочують добровільну сплату податків (спрощення їх стягування з використанням Інтернет-технологій; зниження податкового тягара тощо);
- посилити контроль за виконанням податкових зобов'язань.

У законі чітко сформульовано завдання із забезпечення зростання збирання податків, наведено конкретні показники збільшення надходжень, яких планувалося досягти за рахунок реалізації вжитих заходів. Зокрема, ставилася мета знизити процент ухилення від сплати податків із 24 % (близько 4 млрд дол.) у 2000 р. до 20 % у 2005 р.; збільшити до 2005 р. розмір щорічних податкових надходжень на 700 млн дол.

Особливо важливим, із погляду пропаганди прийнятих державою заходів, є демонстрація громадськості результатів, досягнутих у боротьбі з ухиленнями від сплати податків. Так, за даними міністерства фінансів Чилі, у результаті реалізації заходів, передбачених законом, сумарний об'єм додаткових податкових надходжень у державну казну у 2001–2005 рр. склав 2,852 млрд дол., перевищивши на 62 % установлений законом рівень.

Успіхи податкових органів Чилі із запобігання податковим порушенням, а саме ухиляння від сплати податків, багато в чому залежать від загальної ситуації в країні, розвиненості ринкових інститутів, продуктивності діалогу між владою й представниками бізнес-спільноти, низькою корумпованістю суспільства та прогресу країни в галузі економічного й соціального розвитку.

9.3. Пенсійна система в Чилі та її значення для економіки країни

Перехід від державної до приватної системи пенсійного забезпечення розпочався в 1981 р. Правила нарахування пенсій для діючих пенсіонерів та працюючих похилого віку залишилися без змін, а решта працівників повинні сплачувати щонайменше 10 % від заробітної плати до одного з приватних пенсійних фондів. На початок 1997 р. 15 таких фондів контролювали активи вартістю понад 30–40 млрд дол. США. Активи 29 страхових компаній перевищили 10 млрд дол. США. Пенсійні й страхові компанії, що працюють під суворим державним наглядом, сприяли підвищенню частки заощаджень у чилійській економіці та збільшенню капіталізації фондового ринку. Промислові компанії отримали доступ до внутрішніх заощаджень. У підсумку показник інвестицій неухильно зростав протягом останніх років.

Місцеві корпорації продали приватним фондам облігацій на понад 5 млрд дол. США зі строком виплати через 27 років, створивши таким чином один із небагатьох у Латинській Америці довгострокових ринків боргових паперів. І вже в 1994 р. ці фонди зібрали з населення та роботодавців понад 20 млрд дол., або майже половину ВВП Чилі. Ці кошти направлялися на виплату пенсій і довгострокові інвестиції в економіку. Інвестиції пенсійних фондів чимало сприяли розвитку фондового ринку цієї країни.

Пенсійна система в Чилі не має розподільчого механізму й повністю заснована на накопиченні коштів на індивідуальних рахунках працівників і капіталізації внесків. Кожна людина, яка вступає в накопичувальну пенсійну схему, отримує персональний рахунок, на якому концентруються її пенсійні внески. Ці кошти накопичуються й інвестуються приватними пенсійними фондами. По досягненню пенсійного віку вони до неї повертаються. Реформа активно розвивається: до 1992 р. стару систему залишило приблизно 90–95 % її учасників. Головним стимулом було підвищення пенсії в середньому на 40–50 % і скорочення розміру страхових платежів із 19 до 10 % (разом зі страхуванням життя та страхуванням по інвалідності – до 13 %). Активи пенсійних фондів стали одним зі стабільних джерел накопичення, сприяли розвитку житлового будівництва й страхування, здійсненню низки вартісних проектів інфраструктури.

Багато в чому успіхи чилійської пенсійної реформи пояснюються не лише вдалим стратегічними рішеннями, а й сприятливою еко-

номічною та політичною ситуацією в країні в 90-ті роки ХХ ст. Держава накопичила значний профіцит бюджету, завдяки економічним реформам почався період стабільного зростання. Жорсткий авторитарний режим забезпечував соціально-політичну стабільність при обов'язковій участі в новій системі всіх працюючих (за винятком дрібних підприємців, військовослужбовців і деяких інших груп населення). Паралельно з пенсійною реформою посилювалася лібералізація й формувався внутрішній капітал. Це дало імпульс для розвитку інфраструктури фінансових ринків, сприяло появі нових фінансових інститутів та обумовило високу дохідність інвестиційних портфелів.

Простежується зв'язок між динамікою активів пенсійних фондів і капіталізацією фондового ринку. У 1995 р. збільшення активів пенсійних фондів пом'якшило ефект від зниження інвестиційної активності, відігравши помітну стабілізаційну роль. Загалом приватні заощадження в чилійській економіці збільшилися до 20,4 % у 1994 р. проти 5,4 % у 1980 р., поліпшуючи платіжний баланс. Це сприятливо позначилося на показниках платіжного балансу. Навіть з урахуванням обслуговування зовнішнього боргу в 1989–1996 рр. від'ємне сальдо поточного рахунка не перевищувало достатньо безпечних 5 % від ВВП (у 1997 р. цей показник становив 5,3 % від ВВП). Для порівняння: протягом 1978–1981 рр. від'ємне сальдо поточного рахунка перебувало в межах 5,0–14,6 % від ВВП.

Зростання ВВП і гальмування інфляції зменшили безробіття та підвищили реальні доходи чилійців. Поступово виникла суспільна підтримка радикальної економічної політики, яка для багатьох сторонніх спостерігачів уособлювалася з діяльністю військової адміністрації. Зв'язок між економічною доцільністю пенсійної реформи й соціальними показниками простежується досить виразно. Так, протягом 1985–1996 рр. щорічне зростання реальної заробітної плати приблизно на 2–3 % супроводжувалося випереджуваним підвищенням продуктивності праці. Опосередковано доходи пересічного чилійця збільшила пенсійна реформа: із початку заснування в 1981 р. середньорічний дохід у пенсійних фондах становив 13–14 % річних.

Одночасно виявились і негативні риси чилійської пенсійної системи. Головна з них – висока вартість послуг адміністрацій пенсійних фондів (АПФ). Це – акціонерні компанії, функцією яких є управління пенсійними коштами. Вони створюються здебільшого приватним бізнесом, приймають пенсійні внески, розміщують їх на персональних рахунках осіб, які їх сплачують, а потім інвестують

кошти. Однак у результаті безробіття, бідності, масового ухилення від сплати пенсійних внесків чисельність працівників, котрі приєдналися до системи, більша за кількість тих, хто реально сплачує пенсійні внески. Очевидно, бідні не в змозі підтримувати сталу накопичувальну систему (у Чилі більше 1/3 клієнтів пенсійних фондів мають доходи, що нижчі за межу бідності). Масове ухилення від сплати внесків також свідчить про те, що люди не повністю довіряють пенсійним фондам і намагаються приховувати свої гроші.

Ураховуючи все це, латиноамериканські країни так званої другої хвилі пенсійних реформ (Аргентина, Колумбія, Перу, Уругвай) пішли іншим шляхом реформування, залишивши свої розподільчі схеми та увівши скромний накопичувальний механізм у якості “другої опори”, тобто створенням змішаних, багаторівневих систем.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Яка структура податкової системи Чилі?
2. У чому полягають особливості реформування податкової системи Чилі за генерала Піночета?
3. Які заходи використовувалися в Чилі для вдосконалення оподаткування гірничодобувних компаній? Чи можна цей досвід використати в Україні?
4. Які особливості функціонування податкової служби Чилі ви можете назвати?

РОЗДІЛ 10. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ БЕЛІЗУ

10.1. Загальні основи побудови податкової системи країни

Беліз розміщений у Центральній Америці, на південному сході півострова Юкатан. На сході омивається Карибським морем, а на крайньому південному сході – затокою Гондурасу. На півночі та північному заході межує з Мексикою, на заході й півдні – із Гватемалою.

Податкова система включає такі податки: на торгівлю й підприємницьку діяльність – 1, 75 %, податок на осіб вільних професій (професіоналів) – 6 %, податок на банки – 15 %, податок на комісійні доходи агентів із продажу нерухомості – 15 %, податок на чистий прибуток казино – 15 %, екологічний податок на автомобілі – 3 % (для автомобілів із чотирма циліндрами – 5 %). Із 2005 р. підвищено неоподаткований поріг: для малих підприємств із 54 000 до 75 000 дол.

У 2011 р. проведено амністію для земельних власників, які не сплатили земельний податок за період із 15.11.2010 р. по 14.05.2011 р. Тих же, хто не сплатив указану заборгованість, чекали значні штрафи. У 2011 р. уряд також зменшив податки на готелі – до 12,5 %,

У Белізі діє (із 2006 р.) ПДВ, який замінив податок із продажу. Разом із тим у 2013 р. на низку нафтопродуктів ПДВ було відмінено, а замість нього уряд використовує спеціальну імпорتنу ставку на ці товари.

В останні десятиліття ця країна активно використовується як офшор (у тому числі й українським бізнесом), тому важливо розглянути її фінансово-економічну систему загалом. У країну, яка раніше іменувалася Британським Гондурасом, з України в останні роки переказали 602 млн 945 тис. доларів.

Беліз визнано в Україні як офшор, а фінансові операції з ним підлягають контролю згідно з нормами про трансфертне ціноутворення.

За допомогою митно-прикордонної служби США українським податківцям у 2012 р. вдалося простежити одне трансфертне ціноутворення, у якому був задіяний Беліз. З України відправлено 10 тис. тонн вантажу із задекларованою ціною 700 дол. США за тонну. Пройшовши через Беліз, цей самий товар за документами було продано до США вже по 1050 дол. Відповідно, дохід офшорної компанії становив 350 дол. за 1 тонну, а український бюджет недоотримав близько 30 млн грн платежів.

Правова система Белізу ґрунтується на англійському загальному праві. Економічне законодавство націлене на залучення іноземних інвестицій.

На кордоні з Мексикою з 1992 р. відкрито експортно-виробничу зону, а в прикордонному окрузі Коросаль із 1995 р. діє зона вільної торгівлі для стимулювання фінансового й торговельного обороту з Мексикою. Створені в ній до 2005 р. близько 100 підприємств звільняються від сплати імпорتنих мит, податків на доходи з капіталу, земельного, податку на власність і продажі; на 20 років – від податку на прибуток. Окрім цього, засновано приватні вільні зони, одна з яких діє з 2003 р. в міжнародному аеропорту. Кількість зареєстрованих у Белізі офшорних компаній перевищила 30 тис.

Привабливість реєстрації офшорів у Белізі для ведення будь-якої ділової й інвестиційної діяльності ґрунтується на законі про міжнародні компанії (The International Business Companies Act), який повністю звільняє від податків офшорні компанії, зареєстровані в Белізі.

Беліз підписав угоди про уникнення подвійного оподаткування з такими країнами та залежними юрисдикціями, як Антигуа й Барбуда, Багамські Острови, Барбадос, Великобританія, Гаїті, Гайана, Гренада, Данія, Домініка, Монтсеррат, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадіни, Сент-Кітс та Невіс, Сурінам, Тринідад і Тобаго, Швеція, Ямайка.

Беліз уклав угоди про вільну торгівлю з Венесуелою та Колумбією. Зі США й країнами Європейського Союзу таких угод немає, проте при експорті своєї сільськогосподарської продукції Беліз отримує певні пільги за американською програмою розвитку держав Карибського регіону й відповідної Конвенції ЄС. Країна має преференції також на британському ринку, що гарантуються угодами з торгівлі між країнами Співдружності Націй. Белізькі товари звільнено від митних зборів у Канаді відповідно до привілеїв Співдружності Націй. Головна перешкода в розвитку співпраці з Євросоюзом – рішення про пониження гарантованих раніше країнам Африки, Карибського басейну й Тихого океану закупівельних цін на цукор і банани. В умовах несприятливих змін у торгівлі з Євросоюзом США перетворилися для Белізу в перспективного партнера для експортних поставок своєї продукції. У переговорах із ЄС Беліз виступає за збереження преференційного режиму торгівлі; він веде активну роботу з Карибським співтовариством. Великобританія залишається основним партнером Белізу в Європі й надає щедрі допомогу в розвитку соціальних програм.

10.2. Особливості реєстрації та функціонування офшорних компаній у Белізі

Беліз – це світовий офшорний, фінансовий і бізнес-центр. Офшорні компанії тут широко використовуються для інвестиційної діяльності

й міжнародного податкового планування. Тип реєстрованих компаній: міжнародна ділова компанія (IBC – International Business Company).

Беліз – одна з найбільш популярних офшорних юрисдикцій. Компанії не підлягають оподаткуванню й не зобов’язані здавати річну звітність. Коли в Белізі вирішили запровадити офшорний режим, вони взяли закон Британських Віргінських Островів про іноземні компанії та фактично його скопіювали, замінивши слово “Британські Віргінські Острови” на “Беліз”.

Усі офшорні компанії зобов’язані мати зареєстрований офіс і зареєстрованого агента в Белізі.

Офшорна компанія в Белізі повинна вести реєстр акціонерів, а також протоколи зборів директорів й акціонерів. У Белізі підтримується високий рівень конфіденційності, дані про реальних акціонерів та директорів компанії недоступні для третіх осіб і розголошуються лише за рішенням суду. Реєстр утримувачів акцій компанії закритий для громадськості, із ним можуть ознайомитися лише акціонери. Документи, які доступні для громадськості, – це статут, засновницький договір і свідоцтво про реєстрацію. При використанні номінальних акціонерів та директорів дійсні власники компанії не можуть бути встановлені.

Можливі закінчення назви компанії: Limited, Incorporated, Corporation, Sociedad Anonima, Société Anonyme або аббревіатури Ltd, Corp., Inc.

У назві офшорної компанії не можуть бути використані слова й аналоги, що відображають визначену, таку, що підпадає під ліцензування діяльність, наприклад Assurance, Bank, Building Society, Chamber of Commerce, Chartered, Cooperative, Imperial, Insurance, Municipal і Royal.

Компанії, зареєстровані в Белізі, володіють такими самими правами та повноваженнями, як і фізичні особи. Мова законодавства й корпоративної документації – англійська.

Офшорні компанії, зареєстровані в Белізі, використовуються, звичайно, для ведення торгівлі, укладення інвестицій, реалізації права власності на нерухомість, розпорядження інтелектуальною власністю, судноплавства.

Реєстрація офшорних компаній у Белізі, – це ефективне рішення, якщо не потрібно, щоб офшорна юрисдикція користувалася престижем і забезпечувала високий рівень конфіденційності відомостей про справжніх власників бізнесу.

Будь-які офшорні й неофшорні компанії можуть бути переміщені до Белізу за допомогою належної реєстрації договору про продовження діяльності в Белізі, при наявності статуту, засновницького

договору та свідоцтва про те, що компанія не має боргів і зобов'язань у країні своєї колишньої реєстрації.

Директорам і власникам офшорних компаній у Белізі важливо пам'ятати про те, що якщо компанія не сплачує щорічні державні мита за продовження реєстрації, то її викреслять із реєстру після закінчення року з моменту останньої оплати мита. При цьому закон чітко пояснює, що викреслена з реєстру компанія не має права продовжувати господарську діяльність, де б то не було й, зокрема, управляти своїми банківськими рахунками, хоча директори та акціонери викресленої компанії продовжують повністю нести відповідальність щодо боргів і зобов'язань такої компанії.

Викреслена компанія, сплативши накладені мита й штрафи, може бути відновлена в реєстрі Белізу, проте після закінчення 3-х років відновлення офшорної компанії в Белізі проводиться тільки через місцевий суд, рішення якого може бути як позитивним у частині відновлення компанії, так і негативним.

Офшорну компанію в Белізі можна зареєструвати протягом 24 годин, проте, ураховуючи час на доставку документів із Белізу, уся процедура займає приблизно один тиждень.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. У чому полягає податкова привабливість Белізу для іноземних інвесторів?
2. Які компанії можна зареєструвати в Белізі?
3. Які вимоги до реєстрації офшорної компанії в країні?
4. Із якими країнами Беліз підписав угоди про уникнення подвійного оподаткування?

РОЗДІЛ 11. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ПАНАМИ

11.1. Загальні основи побудови податкової системи країни

Панама належить до найпопулярніших офшорів світу, оскільки в ній існує досить серйозна кримінальна відповідальність за розголошення банківської таємниці. Водночас вона не входить до офшорів в Україні, що дає змогу українському бізнесу та окремим політикам використовувати її з метою ухилення від податків. Справа Павла Лазаренка, колишнього прем'єр-міністра України, засудженого в США за «відмивання» грошей (у тому числі через Панаму), – приклад цього. Виходячи зі сказаного вище, важливо докладніше розглянути податкову систему Панам.

Із 01.07.2010 р. в Панамі встановлені такі ставки основних податків: ПДВ зріс із 5 до 7 %; акцизи на автомобілі підвищені до 5 %; дохід міжнародних транспортних компаній став обкладатися за ставкою 1 % від обороту; щорічний податок на загальні активи банків зріс до 75 тис. – 1 млн дол.

Податок на нерухомість у Панамі складає від 1,75 до 2,1 % її вартості. Податок на приріст капіталу в розмірі 10 % сплачується за весь приріст капіталу, джерело якого – Панама. Податок на прибуток панамських підприємств складає 25 %. Компанії-нерезиденти звільняються від сплати корпоративного податку, податку на приріст капіталу, податку на дохід у вигляді відсотків, податку на продаж, податку на дивіденди. Якщо компанія не оголошує дивіденди, то на її прибуток нараховується податок у розмірі 10 %.

Податок на доходи фізичних осіб (залежно від його розміру) складає тепер 10, 15, 25 %; податок на заробітну плату – 9 %.

Доходи країни й суб'єктів господарювання, а також населення Панамы переважно залежать від функціонування Панамського каналу, а також від доходів, пов'язаних із діяльністю офшорних компаній, насамперед розміщених у зоні вільної торгівлі Колон. Крім того, Панама давно відома як податковий рай із прекрасними банками, телекомунікаціями та інфраструктурою.

Активи банків, розміщених у Панамі, зросли у 2008–2011 рр. із 34 до 43 млрд дол. США.

Панама також відома як країна «зручного прапора», оскільки реєстрація судноплавних офшорів у цій країні є дуже швидкою й дешевою. Тому розширення Панамського каналу суттєво вплине на збільшення доходів країни від подібного бізнесу.

Кошти від каналу в державний бюджет у нинішніх розмірах почали надходити нещодавно, після того, як із 1 січня 2000 р. панамці отримали його від США та почали досить успішно управляти ним самі. Місцева адміністрація відразу ж відмовилася від американської концепції “безприбутковості каналу при забезпеченні його самоокупності”, узгодила з міжнародною морською спільнотою нові тарифи за пропуск кораблів, зробила акцент на найбільш прибутковий сектор – контейнерний, і доходи різко зросли.

Фінансова необхідність розширення Панамського каналу

22 жовтня 2006 р. трохи більше половини дорослих панамців прийшло на виборчі ділянки, щоб узяти участь у національному референдумі й відповісти на запитання: “згодні” вони чи “ні” з пропозицією уряду про початок грандіозних будівельних робіт із розширення каналу. Більшість громадян тримільйонної країни “дали добро” на будівництво грандіозного об’єкта вартістю 5,2 млрд дол. при розмірах ВВП країни у 12 млрд дол., а витратній частині бюджету уряду – трохи більше 7 млрд дол.

Те, що канал потрібно розширювати, очевидно кожному, хто хоча б раз спостерігав, як проходять зараз у шлюзах кораблі. Величезні, довжиною до 290 і шириною 30 м вантажні кораблі, завантажені контейнерами до середини щогол, майже торкаються воріт і стінок камери шлюзу. Шість потужних електровозів, спеціально збудованих фірмою “Міцубісі”, ледь протягують їх, оберігаючи від випадкового удару. А габарити кораблів усе зростають, а зростання об’ємів вантажоперевезень по каналу до кінця минулого століття припинилося. Із 1994 р. канал пропускає від 13 до 14 тис. кораблів на рік і близько 200 млн т вантажів. Це 4,5 % від усього, що перевозиться зараз у світі по морю, але удвічі менше, ніж об’єм пропуску кораблів по Суецькому каналу. Добре, що Суец збудований на одному рівні й без шлюзів.

І якби не вузька горловина панамських шлюзів, збудованих на початку минулого століття, перевезень по каналу могло б бути більше. Це особливо добре видно вночі, коли вся Панамська затока освітлена вогнями десятків кораблів, які очікують на свою чергу. Але, крім тих, які чекають у затоці, є й такі, котрі сюди навіть не приходять. І їх уже 14 % від загальної чисельності таких кораблів у світі, а з кожним роком ця кількість зростає на 5 %.

Отже, якщо не взятися за розширення каналу безпосередньо зараз, то він знизить ефективність, зупиниться розвиток й інших секторів панамської економіки, пов’язаних із каналом і кораблями (їх

постачання та ремонт, портовий сервіс тощо). І навпаки, якщо його розширити, вантажні перевезення по ньому зростуть до 400 млн т у рік і більше, канал та все, що прямо й опосередковано пов'язано з ним, отримають розвиток, а суми відрахувань за прохід по ньому зростуть від нинішніх 0,5 млрд дол. у рік до 2 млрд дол.

70 % панамської економіки становить обслуговування каналу, що дає змогу країні успішно конкурувати в торговельній сфері на міжнародній арені. Однак при цьому в державі все ще є відсталі райони. І саме такий стан, при якому, з одного боку, Панама має перспективи стати розвиненою державою, а з другого – у країні залишаються регіони, де потрібно ще багато зробити для підвищення рівня життя, змушує керівництво Панами бути креативним.

Технічне збільшення пропускної здатності Панамського каналу вирішено здійснити на фізичному його розширенні, оскільки більша частина із 85 км водного шляху проходить по штучно створеному озеру, де ніякого розширення й не треба, шляхом його, так би мовити, “шунтування”. Основними об'єктами при цьому будуть два нових вхідних канали з кожного його боку – атлантичний і тихоокеанський – та, відповідно, два комплекти нових шлюзових переходів (кожен по 1,5 км довжиною). Подоловши один перехід, великотоннажні кораблі впливатимуть в озеро Гатун на загальну для всіх кораблів трасу аж до часу нового шлюзування в другому – спеціальному для великотоннажних кораблів – переході з другого боку каналу.

Сьогодні кожен п'ятий корабель, який пропливає під аркою панамського мосту Америки для входу в перший тихоокеанський шлюз “Сірафлорес”, прибуває з вантажем із Китайської Народної Республіки. Тому участь КНР у модернізації каналу абсолютно можлива, адже не випадково зовсім недавно оглядова туристична площа над входом у Панамський канал із боку Тихого океану була прикрашена красивою китайською пагодою – подарунок місту від 100-тисячної китайської діаспори. Але пагода – це хоч і важливий символ, проте дрібниця, порівняно з багатомільйонними вкладеннями китайської державної компанії “China Ocean Shipping Company” (COSCO) в модернізацію належних їй із 1998 р. на умовах концесії найбільших на континенті контейнерних терміналів у портах Кристобаль і Бальбоа з обох боків каналу.

11.2. Особливості створення та функціонування офшорних компаній у Панамі

Згідно з Декретом 1958 р. іноземні компанії можуть виконувати свою діяльність у Панамі, якщо вона не суперечить законодавству держави. Панамські компанії можуть працювати в зарубіжних країнах, якщо це не суперечить законодавству цих держав.

Компанія з обмеженою відповідальністю є звичайним типом офшорної компанії, хоча можливі й інші типи фірм (просте товариство з обмеженою відповідальністю, генеральне товариство з акціонерним капіталом і з обмеженою відповідальністю).

Незважаючи на те, що Панамський закон про компанії аналогічний закону американського штату Делавер, діяльність панамських компаній переважно регулюється умовами й положеннями, записаними в статуті кожної з компаній.

Статут компанії повинен містити прізвище та громадянство кожного з акціонерів, котрі підписали статут; назву й основні цілі діяльності; розмір капіталу; види акцій та їх кількість; кількість акцій, що належать акціонерам, які підписали статут; місцезнаходження компанії, її назву, адресу й громадянство представника компанії в Панамі; термін існування компанії; прізвища та адреси директорів.

Компанії можуть створюватися для будь-яких дозволених законом цілей, а їхня назва повинна закінчуватися словами *Sociedad anónima* або SA чи такими, що позначають на інших мовах обмежену відповідальність.

Назва компанії повинна одержати схвалення й не збігатися з назвами наявних панамських компаній. Такі слова, як банк, траст, фонд, страхування, перестрахування, не можуть використовуватися без спеціального дозволу.

Панамські компанії повинні мати зареєстрованого представника в Панамі, котрий мусить бути юристом (чи юридичною фірмою) і мати місцем перебування Панаму.

Компанія повинна мати не менше трьох директорів, фізичних осіб, а також мусять бути призначені президент, віце-президент і скарбник. Цих адміністраторів компанії призначають директори.

Відсутні вимоги до мінімального розміру капіталу, що може бути в будь-якій валюті. Часто панамські компанії мають статутний капітал у сумі 10 000 дол. США, що уможливлює платіж реєстраційного мита в розмірі 60 дол. США.

Акції можуть бути іменними чи на пред'явника. Іменні акції можуть не оплачуватися повністю чи частково, але перед їх випуском на пред'явника вони мусять бути цілком оплачені.

Після того, як дотримано всіх формальностей та схвалено назву, панамську компанію можна зареєструвати за 24 години. Вартість реєстрації – 450 дол. США, а сума першого внеску – 700 дол. США. Можливе також придбання готових фірм для негайного використання.

Податкові декларації не вимагаються й ніяких звітів заповнювати не потрібно. Щорічне реєстраційне мито в сумі 150 дол. США виплачується панамському уряду через рік після реєстрації. У випадку затримки платежу на компанію накладається штраф.

Нещодавно журналісти з міжнародної організації, котрі займається розслідуванням фактів відмивання коштів та корупції в Східній Європі, розкрили схему привласнення державного майна родиною президента Азербайджану І. Алієва. У цій схемі задіяні панамські офшорні компанії. Суть її полягає в такому. Для розробки так званих золотих полів в Азербайджані створено консорціум, частка в якому належала уряду, решта – кільком маловідомим компаніям. Одну з них зареєстровано у Великій Британії, проте кінці вели до Панами. Оскільки й раніше було відомо, що родина І. Алієва веде свій бізнес за посередництва панамських фірм, журналістами з'ясовано, що в Панамі є три компанії, які належать дружині й дочкам І. Алієва та стосуються розробки цих золотих полів. Згодом журналістам удалось отримати документи за підписом самого І. Алієва, котрий передає золотоносну територію консорціуму, а отже, власній родині.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні податкові доходи бюджету Панами?
2. Як дотримується банківська таємниця в Панамі? Яке існує покарання за її розголошення?
3. Як створюються та функціонують офшорні компанії в зоні Панамського каналу?
4. Які причини створення офшорних компаній у Панамі з боку пострадянських політиків ви можете назвати?

РОЗДІЛ 12. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ СПІВДРУЖНОСТІ ДОМІНІКИ

12.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни

Співдружність Домініки, або Dominica, – англomовна країна в Карибському морі, розміщена між двома французькими островами (Гваделупа – на півночі й Мартиніка – на півдні), що є класичним офшором.

Домініка – одна з найменших країн нашої планети, її площа становить – 791 кв. км, а населення – 75 тис.

Домініка входить в Організацію Східнокарибських держав, у Східнокарибський валютний союз, валютою країни є східнокарибський долар. Валютну систему країни регулює Східнокарибський центральний банк.

Податкова система держави ґрунтується на доходах від податку на прибуток підприємств, який у 2000–2014 рр. коливався від 12,6 % до 30 %. У 2014 р. прийнято рішення поступово знизити цей податок до 27 % у 2015 р. і до 25 % у 2016 р. Неоподатковуваний мінімум планується збільшити з 20 до 25 тис. сх-кариб. дол.

Із 2005 р. в країні уведено ПДВ та почалося скорочення різноманітних пільг з оподаткування фізичних осіб.

Значні доходи країна отримує від реєстрації офшорних компаній, які практично не сплачували ніяких податків.

У державі чудово розвинений телекомунікаційний сервіс, а тому проблеми із супутниковим, стільниковим зв'язком і високошвидкісним доступом до Інтернету відсутні. Регулярні авіарейси сполучають Домініку з такими країнами, як Барбадос, Антигуа й Барбуда, Пуерто-Ріко.

Співдружність Домініки наявна в переліку офшорних зон в Україні.

Привабливість реєстрації офшорів у Домініці для ведення будь-якої ділової та інвестиційної діяльності ґрунтується на законі про міжнародні компанії (The International Business Companies Act) від 26 червня 1996 р., який повністю звільняє від податків офшорні компанії, зареєстровані в Домініці, і передбачає конфіденційність інформації про їх реєстрацію.

Основні переваги офшорів у Домініці:

- 1) низька вартість реєстрації;
- 2) низька вартість щорічної підтримки;
- 3) дозволені акції на пред'явника;
- 4) можливість використання номінального сервісу;

- 5) конфіденційність;
- 6) відсутність вимог по пред'явленню звітності;
- 7) повне звільнення від податків;
- 8) активна підтримка офшорного бізнесу з боку держави.

Домініка не підписувала договорів про уникнення подвійного оподаткування із жодною з країн світу. Вона не входить у “чорний список” FATF.

Серед основних причин створення компаній у Домініці – звільнення від податків прибутків офшорної компанії та конфіденційність інформації щодо її реєстрації.

Домініка – це відносно новий офшорний центр, який став популярним через наявність можливості захистити активи підприємства. Офшорні компанії, зареєстровані в цій країні, повністю звільнені від оподаткування й володіють високим ступенем конфіденційності та захисту. Офшорні компанії в Домініці мають право здійснювати будь-який вид міжнародної діяльності, дозволеної відповідно до законодавства. Виняток становлять банківська діяльність, страхування й перестрахування, які вимагають наявності відповідної ліцензії.

У 2001 р. для диверсифікації економічної структури вжито заходів із розвитку інформаційних технологій. Першим кроком на цьому шляху стала демонополізація телефонного зв'язку, який перебував під контролем британської Cable & Wireless. У галузь прийшли незалежні місцеві й іноземні оператори. Домініка стала першою у світі країною, де телефонія повністю перейшла на цифрові технології, що посилює її позиції в офшорному бізнесі.

Кардинальні кроки із реформування економіки не вживалися, поки події 11 вересня 2001 р. в США не завдали Домініці нового удару, майже на третину скоротивши надходження від туризму.

У 2002 р. країна звернулася за допомогою до МВФ, до якої не вдавалась із 1986 р., й отримала від нього стабілізаційний кредит на 4,3 млн дол. Тепер рекомендації Фонду стали не “побажаннями”, а “керівництвом до дії”, а його експерти раз на півроку проводили моніторинг стану економіки та виконання прийнятих на себе урядом зобов'язань. Термінова фінансова допомога була надана ЄС, Всесвітнім банком, Карибським банком розвитку, Східнокарибським центральним банком, урядами Багамських островів, Барбадосу, Тринідаду й Тобаго.

Прийнято стратегію виходу з кризи, яка складалася з двох етапів. На першому – до кінця 2003 р. – передбачалося досягнути фінансової

стабілізації, на другому – створити умови для сталого економічного розвитку за рахунок покращання інвестиційного клімату, підвищення керівництва економічними процесами, зростання продуктивності праці й конкурентоспроможності національного виробництва.

Наведення порядку у сфері державних фінансів вимагало як зниження витрат, так і збільшення доходів. Першим рішучим кроком на цьому шляху стало скорочення зайнятості в державному секторі, починаючи з 2002/2003 фінансового року, на 5 % щорічно. Кошти на перенавчання й працевлаштування робочої сили, що звільнялась, забезпечуються грантами ЄС. Другим важливим заходом у ході скорочення урядових витрат стала відміна програми контролю над цінами, яка ще на початку 2002 р. охоплювала майже 40 % найменувань товарів.

Для зростання бюджетних надходжень уведено 4 % збір від суми заробітної плати, потім його ставку знижено до 3 %, а в бюджеті на 2004/2005 фінансовий рік цей збір відмінено. Одночасно почався процес упорядкування розповсюджених податкових пільг. Уряд послідовно й досить жорстко втілював у життя програму стабілізації, хоча навесні 2003 р. опозиція та профспілки державних службовців виступили з пропозицією про проведення дострокових виборів. Широкої підтримки ця ініціатива не отримала, оскільки уряд у відповідь на звинувачення в скороченні доходів населення наводив аргумент, що його членам знижено зарплату не на 5, а на 7 %. У цьому році ліквідовано збиткову державну банкову корпорацію (DMBC). На її місці створено приватну компанію (Dominica Banana Producers Ltd). Наприкінці року держава залишилася без мажоритарного пакета в акціях Національного комерційного банку, перейменованого в Національний банк Домініки; кількість представників уряду в раді директорів (усього вісім осіб) скоротилася з п'яти до трьох.

У 2004 р. Домініка вийшла зі стану спаду. Приріст економіки перевищив і початкові позначки, і коректування в бік підвищення до 2 % та склав 3,5 %. Частка інвестицій у ВВП, яка знизилась із 26,9 % ВВП у 1998 р. до мінімального показника 10,6 % у 2002 р., зросла до 19,1 %. Виробництво бананів, за оцінками МВФ, за 2002–2004 рр. зросло із 17 до 29 тис. т. Утім, цей факт не можна обумовлювати передачею галузі в приватні руки. Уряд зробив крупні фінансові інвестиції, використовуючи ресурси, отримані від КНР. Збільшилася кількість туристів, хоча рекордного рівня 2000 р. (307 тис. осіб) досягнути так і

не вдалося. Стало практикуватися надання “зручного прапора”, уперше зареєстровано шість іноземних кораблів.

Уряд підготував пакет нових реформ. Найважливішими з них є введення ПДВ, прийняття законів про пенсійну реформу, які підвищують протягом п'яти років вік виходу державних службовців на пенсію з 55 до 60 років, і про фіскальну відповідальність, ревізія діяльності AIDB й експортно-майнового агентства, яке з 1986 р. є монополістом з імпорту рису та цукру. Однак практичне втілення в життя намічених заходів перенесли на 2005/2006 фінансовий рік у зв'язку з наближенням парламентських виборів. Дату виборів оголошено 6 квітня 2005 р.

Отримання громадянства країни за інвестиції

Існує два варіанти інвестування для отримання громадянства країни: 1) для родини; 2) для одного заявника.

У першому випадку треба заплатити внесок у розмірі 200 тис. дол. США (за заявника, дружину та за двох дітей). За кожну додаткову дитину віком до 25 років потрібно внести ще по 25 тис. дол. США.

Якщо заявник один, то він сплачує 100 тис. дол. США.

І в першому, і в другому випадках треба ще сплатити процесуальний, агентський і реєстраційний збори (разом – по 2200 дол. США за кожного заявника).

Із паспортом Домініки можна без візи їздити до майже 100 країн світу.

12.2. Види офшорних компаній у Співдружності Домініки

Офшорні компанії в Домініці мають право виконувати будь-який вид міжнародної діяльності, дозволеної відповідно до законодавства. Виняток становлять робота банків, страхування й перестрахування, які вимагають наявності відповідної ліцензії.

На території Домініки можна зареєструвати такі види офшорних підприємств, як міжнародна ділова компанія (IBC – international Business Company) і траст (Trust).

Міжнародна ділова компанія

Назва офшорної компанії може бути складена на будь-якій мові.

Міжнародна ділова компанія в Домініці зазвичай приймає форму підприємства з обмеженою відповідальністю. Компанія повинна мати юридичну адресу й зареєстрованого агента на території країни. Вимоги про те, що щорічні збори засновників і директорів повинні

проводитися на території Домініки, не існує, їх можна проводити в будь-якій державі світу. При цьому дозволяється використовувати будь-які засоби зв'язку (телефон, факс, електронну пошту тощо).

Статутний капітал компанії може бути заявлений у будь-якій іноземній валюті. Вимог щодо розміру статутного капіталу немає. У компанії може бути один акціонер й один директор. Вимог до місця проживання директора(ів) немає. Вимоги про те, що імена та прізвища засновників або директорів компанії повинні вноситися до державного реєстру, якого також не існує, що гарантує нерозголошення інформації третім особам. Немає вимог і щодо здавання щорічного фінансового звіту.

Міжнародна ділова компанія звільнена від оподаткування й валютного контролю. Компанія може випускати будь-які класи акцій і проводити додаткові емісії. Майно та активи компанії захищені від конфіскації іноземними органами.

Міжнародна ділова компанія, установлена на о. Домініка, має право:

- підтримувати ділові контакти з місцевими бухгалтерськими, адвокатськими, юридичними й страховими фірмами;
- користуватися послугами консультантів з інвестицій і фінансових питань;
- зберігати бухгалтерські книги за юридичною адресою (за допомогою зареєстрованого агента);
- проводити збори засновників та директорів на території країни;
- стати власником нерухомого майна на території держави.

Трасти

Максимальний термін існування міжнародного трасту – сто років, але це обмеження не розповсюджується на добродійні та цільові трасти.

Трасти можуть накопичувати дохід або деяку його частину протягом усього періоду існування.

Законодавство Домініки передбачає три форми трастів: міжнародні, добродійні й цільові.

• Міжнародні трасти

Закон «Про звільнення міжнародних трастів від оподаткування» в редакції 1997 р. (The International Exempt Trust Act) гарантує звільнення трасту від податків на доходи організацій, на майно та на спадок. Більше того, операції, здійснені довіреною особою від імені трасту, також не підлягають оподаткуванню. Міжнародні трасти, як і міжнародні ділові компанії, не підлягають валютному контролю.

- *Добродійні трасти*

Як це прийнято в багатьох інших юрисдикціях, добродійні трасти засновувалися на благо суспільству, а саме: допомога малозабезпеченим, розвиток освіти або релігії, захист навколишнього середовища чи цивільних прав людини як у Домініці, так і за її межами.

- *Цільові трасти*

Міжнародні трасти створюються в комерційних цілях. Проте мета повинна бути конкретною, розумною, досяжною, законною, відповідати нормам моралі й курсу уряду. У кожного трасту мають бути протектор і його наступник.

Домініка – це офшорний центр, що стрімко розвивається. Країна має сучасне корпоративне законодавство (Закон «Про міжнародні ділові компанії» від 26 червня 1996 р.) і сприятливий клімат для ведення офшорного бізнесу.

Отже, на території Домініки можна зареєструвати такі види офшорних підприємств, як міжнародна ділова компанія й траст. Міжнародна ділова компанія в Домініці зазвичай приймає форму підприємства з обмеженою відповідальністю. Компанія повинна мати юридичну адресу та зареєстрованого агента на території країни. Вимоги про те, що щорічні збори засновників і директорів мусять проводитися на території Домініки, не існує, тобто це можливо в будь-якій країні світу. Трасти звільнені від податків на доходи організацій, на майно й спадок, на операції, здійснені довіреною особою від імені трасту, також не підлягають оподаткуванню. Міжнародні трасти, як і міжнародні ділові компанії, не підлягають валютному контролю.

12.3. Особливості реєстрації та функціонування офшорних компаній у Співдружності Домініки

Документи домініканської компанії повинні бути зареєстровані та включати статутні документи компанії (Memorandum and Articles of Association of the company) англійською мовою.

Назва офшорної компанії повинна закінчуватися словом, фразою або скороченням, яке вказує на статус акціонерного суспільства: наприклад, “Limited”, “Ltd.”, “Corporation”, “Corp.”, “Société Anonyme”, and “S.A.”, “Incorporated”, “Inc.”, “Company”, “LLC”, “Public Limited Company”, “Société”, “a Responsabilité Limitée”, “Berhad”, “Proprietary”,

“Namloze Venootschap”, “Besloten Venootschap”, “Aktiengesellschaft”, “GMBH”, “PLC”, “S.A.R.L”, “Bhd”, “Pty”, “NV”, “BV”, “A.G.”

У назві домініканських офшорних компаній не повинні використовуватися слова або фрази, які можуть стосуватись уряду, наприклад: “Government”, “Govt”, “National”, “Royal”, “Republic”, “Commonwealth” або “Dominica”. За відсутності спеціального дозволу чи ліцензії не можна застосувати слова, фрази або абревіатури Bank, Assurance, Building Society, Chamber of Commerce, Foundation, Trust і под. Необхідна наявність зареєстрованого офісу в Домініці й зареєстрованого агента.

Для реєстрації офшору в Домініці потрібний мінімум один директор та акціонер (може бути однією й тією самою фізичною або юридичною особою, жителем будь-якої країни та національності).

Директор не обов’язково повинен бути власником компанії.

Немає вимоги щодо наявності секретаря й із проведення щорічних зборів акціонерів, але якщо виникає необхідність, то це можливо зробити в будь-якій точці світу, по телефону або за допомогою електронних комунікацій, за умови, що всі учасники можуть чітко почути один одного.

Інформація стосовно справжніх власників офшорної компанії, зареєстрованої на ім’я довірених осіб, збережена тільки в реєстратора й у жодному суспільному звіті не з’являється.

У законі про міжнародні компанії передбачено покарання штрафом у 25 000 дол. США й позбавлення волі протягом двох років для будь-кого, уключаючи фінансового інспектора або офіційного ліквідатора, хто надасть будь-яку інформацію щодо реєстрації офшору в Домініці. Таку інформацію можна отримати тільки за рішенням суду Домініки й виключно стосовно злочинних дій.

Акції можуть бути випущені з оголошенням номіналу або без цього, у будь-якій вільно конвертованій валюті.

Для відкриття роботи домініканської компанії достатньо випуску однієї акції. Акції оплачуються готівкою або через передачу інших активів.

Для офшору в Домініці немає вимог до стандартного статутного капіталу й термінів до його оплати, він також не впливає на розмір вступного внеску та щорічної фіксованої плати.

Компанія не має права отримувати доходи з джерел у країні реєстрації й володіти нерухомістю в Домініці.

Для офшорної компанії в цій державі немає обмежень на ведення будь-якої законної бізнесової або інвестиційної діяльності поза Домінікою, окрім банківської, трастової або страхової, які вимагають спеціальної ліцензії.

Домініка пропонує найшвидшу реєстрацію офшорів, зазвичай протягом 24 годин після заповнення форми й оплати послуг. Документи про реєстрацію офшорної компанії будуть відправлені кур'єрською службою (їїсІЕх) за вказаною організаторами адресою.

Хоча в законодавстві Республіки Домініки передбачена можливість реєстрації підприємств різноманітних організаційно-правових форм, але практичний інтерес потенційного іноземного інвестора може викликати тільки традиційна офшорна компанія – International Business Company, для якої в законі про міжнародні підприємницькі компанії передбачено, зокрема, таке:

1) володіння й управління офшорною компанією однією особою (фізичною або юридичною);

2) допустимість випуску акцій компанії на пред'явника, іменних і таких, стосовно яких приймуть рішення власники компанії;

3) відсутність вимог щодо оплати якого-небудь мінімального статутного капіталу офшорної компанії;

4) оголошення статутного капіталу компанії в будь-якій валюті (уключаючи неконвертовану валюту);

5) проведення зборів директорів й акціонерів компанії в будь-якій країні світу;

6) можливість зберігати протоколи зборів директорів та акціонерів офшорної компанії, а також фінансові документи будь-де у світі;

7) відсутність щорічної фінансової й статистичної звітності (єдине, що необхідне, – щоб реєстратор компаній знав адресу, де зберігаються ці документи);

8) гарантія повної анонімності власників;

9) відсутність реєстру директорів та акціонерів (у файлі реєстратора зберігаються тільки копії статуту й засновницького договору компанії та свідоцтва про реєстрацію);

10) можливість щодо однієї офшорної компанії бути директором, а також власником іншої;

11) допустимість мати офіс на Домініці й управляти справами компанії з території островів;

12) можливість для компанії відкривати банківські рахунки як на Домініці, так і в будь-якій країні світу, повністю звільняючись при цьому від валютного контролю в Домініці;

1) гарантія офшорним компаніям репатріації 100 % капіталу й прибутку від діяльності за межами республіки;

2) відсутність для офшорних компаній яких-небудь податків, зокрема поворотних податків на відсотки та дивіденди, податків на приріст капіталу й т. ін.;

3) можливість переміщення компаній з інших юрисдикцій на Домініку, а також злиття та консолідацію офшорних компаній з іншими компаніями;

4) фіксація щорічних мит за продовження реєстрації (навіть якщо з часом держава збільшить мито, то для раніше зареєстрованих офшорних компаній вони залишаться незмінними).

Як і всюди у світі, будь-яка офшорна компанія на Домініці може бути ліквідована через несплату або навіть невчасну сплату щорічного мита за продовження реєстрації. Щоб через незнання правил у потенційних клієнтів не виникали проблеми, це питання регулюється так:

– щорічні державні мита належить сплачувати не пізніше ніж за день до реєстрації компанії в наступному календарному році. Якщо вони не сплачені до 31 грудня цього ж року (протягом цього терміну послідовно виставляються рахунки з двома доданими штрафами за затримку з оплатою), компанію автоматично викреслюють з Регістру компаній Домініки й публікують відповідну інформацію в офіційній пресі;

– для відновлення компанії потрібно сплатити мита, що накопилися, і штрафи, але при цьому не виключено, що колишню назву компанії вже не можна використовувати, оскільки якщо хто-небудь зарезервує в Регістрі аналогічну назву протягом часу, коли компанія числиться викресленою з Регістру, реєстратор не має права відмовити.

Усі офшорні компанії також зобов'язані мати зареєстрованого агента, який ліцензує, і підтримувати зареєстровану адресу компанії на Домініці.

Оподаткування прибутку офшорних компаній на Домініці немає.

Отже, реєстрація офшорних компаній у Республіці Домініці характеризується такими особливостями, як низька вартість реєстрації; низька вартість щорічної підтримки; можливість випуску акцій на

пред'явника, використання номінального сервісу; гарантія повної анонімності власників; відсутність вимог щодо пред'явлення звітності; повне звільнення від податків; активна підтримка офшорного бізнесу з боку держави тощо.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні податкові доходи бюджету Домініки?
2. Які основні характеристики офшорних структур Домініки ви можете назвати?
3. Як впливає розміщення країни на офшорну систему країни?
4. Як впливають партії на податкову систему Домініки? Що з цього досвіду важливо не повторити в Україні?

РОЗДІЛ 13. Особливості податкової системи Антигуа і Барбуди

13.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни

Антигуа й Барбуда – одна з найменших держав земної кулі, населення якої складає приблизно 86 тис. осіб.

Країна належить до класичного офшору, який уже починають використовувати й українські бізнесмени та політики. Тому важливо розглянути докладніше податкову систему держави, оскільки вона присутня в переліку офшорних зон в Україні.

Основою податкової системи країни є податок на прибуток підприємства, ставка якого становить 10–25 %. У країні діє низка непрямих податків, насамперед на такі товари, як алкоголь, цигарки, паливно-мастильні матеріали. Податок на купівлю нерухомості складає 2,5 % від ціни продажу. Ставку податку на дохід фізичних осіб у 2014 р. знижено з 10 % до 8 % (при доході до 15 тис. сх.-кариб. дол).

Міжнародні компанії мають податкові пільги, сплачуючи податок у розмірі 3 % від валового прибутку. Податок із продажу (ПДВ) уведено з 29.01.2007 р. Уведення цього податку призвело до ліквідації таких податків, як податок на споживання, готельний збір, окремий збір із клієнтів готелів, податок на обслуговування в ресторанах, телекомунікаційний податок.

У 2000 р. поблизу міжнародного аеропорту відкрилася торгово-виробнича зона площею 100 акрів для операцій, у якій відмінено стягнення імпортного мита на машини, матеріали та сировину й податку на доходи корпорацій. Компанії, що розмістились у цій зоні, налагодили випуск барвників, меблів, одягу і гальванізованих пластин, переважно на експорт.

Антигуа і Барбуда входить в Організацію Східнокарибських держав, у Східнокарибський валютний союз, валютою країни є східнокарибський долар. Валютну систему країни регулює Східнокарибський центральний банк.

Із початку 90-х років ХХ ст. основу партійної системи країни складають Лейбористська партія Антигуа (ALP) й Об'єднана прогресивна партія (UPP). На острові Барбуда діє регіональний Народний рух Барбуди (BRM). Традиційно йому відводиться місце в нижній Палаті представників, що складається із 17 членів, яких обирають раз на п'ять років за мажоритарною системою.

Березневі (2004 р.) вибори в Антигуа і Барбуді відзначилися поразкою правлячого понад два десятиліття політичного угруповання (ALP). В умовах економічного спаду на початку ХХІ ст. Лейбористська

партія Антигуа (ALP) не змогла забезпечити необхідних надходжень до бюджету та навести порядок у податках. Розслідування ситуації в податковій сфері, проведене наприкінці 2002 р., виявило, що із 491 перевірених компаній 330 узагалі виявилися неплатниками, а зі 161 фірм 80 % від загальної суми надходжень давали лише 16.

Не обійшлося й без корупційних скандалів: у 2002 р. широкий резонанс викликали результати ревізії діяльності державної системи медичного страхування, яка виявила нецільове використання коштів. Усі 12 керівників цієї служби були відправлені у відставку, а сім осіб заплатили великі штрафи.

У передвиборчому маніфесті було дано обіцянку всупереч рекомендаціям МВФ не вводити ПДВ і не скорочувати чисельність зайнятих у державному секторі.

За тиждень до виборів у 2004 р. свій передвиборчий маніфест під назвою “Порядок денний із метою змін” опублікувала UPP. На його презентації її лідер – Б. Спенсер – заявив, що піклуватиметься про народ, особливо про найбільшні верстви населення. Він також пообіцяв не звільняти державних службовців. Стосовно податків опозиція пішла далі від лейбористів, запропонувавши поступово скоротити ставку податку на корпорації з 35 до 29 % і відмінити стягування податку на власність, якщо її вартість становитиме менше 100 тис. сх.-кариб. дол.

Б. Спенсер, отримавши звістку про перемогу своєї партії, закликав до національного примирення й згоди, однак підкреслив, що “винні у злочинах, здійснених проти народу, повинні бути покарані”. Незабаром міністр громадських робіт колишнього уряду був оштрафований судом на 500 тис. сх.-кариб. дол. за нецільове використання урядового майна.

Перші заходи уряду обнародовано в промові генерал-губернатора. Відзначаючи, що кабінет, сформований колишньою опозицією, приступає до виконання своїх обов’язків в умовах економічної кризи й гострої необхідності вдосконалення фізичної та соціальної інфраструктури, він заявив про уведення низки заходів надзвичайного характеру. Серед них – відміна податку на споживання для деяких товарів, призначених для дітей.

Отримання громадянства Антигуа і Барбуді за інвестиції

Паспорт цієї юрисдикції дає можливість без візи виїжджати до Канади, Великої Британії, Ірландії, а також до всіх країн Шенгенської угоди.

Із 2012 р. іноземці можуть отримати друге громадянство цієї юрисдикції з використанням одного з трьох варіантів: 1) купити нерухомість вартістю від 400 тис. дол. США; 2) зробити благодійний внесок на користь держави на суму 250 тис. дол. США; 3) укласти в бізнес на території Антигуа і Барбуді суму від 1,5 млн дол. США.

Додатково до вказаних сум країні треба заплатити державні збори: на головного заявника – 50 тис. дол. США, на дружину (чоловіка) – 50 тис. дол. США, а за кожну дитину віком до 18 років – по 25 тис. дол. США.

13.2. Особливості офшорного бізнесу на Антигуа і Барбуді

Офшорний бізнес почав розвиватися на островах із 1982 р., із 1993 р. стали створюватись офшорні банки, кількість яких збільшилася до кінця 1996 р. до 58. Тільки за 1995–2000 рр. частка комісійних за реєстрацію офшорних фірм у державних доходах зросла з 1,6 до 7,2 %.

Отримавши на виборах 1999 р. черговий мандат на п'ятирічне управління країною, лейбористський уряд найперше основні зусилля направив на вдосконалення діяльності офшорного фінансового центру, на чому наполягали провідні країни Заходу, оскільки використання офшорних банків для відмивання грошей стало викликати сильне незадоволення США й Великобританії. Уже в 1997 р. під їх натиском закрито шість банків, які належали російським, як уважалося, злочинним угрупованням, і припинено видачу ліцензій на відкриття нових банків. Весною 1999 р. уряди США й Великобританії попередили кредитні заклади своїх країн про небезпеку ведення операцій на Антигуа і Барбуді, заборона на них тривала до 2001 р. У закон про боротьбу з відмиванням грошей у 2000–2002 рр. вносилися суттєві поправки. Проведено ревізію всіх офшорних банків, яка, до речі, дала змогу заморозити виявлені на острові рахунки, що належали колишньому прем'єру України П. Лазаренку. На початок 2003 р. в країні збереглося 15 офшорних банків і шість трастових компаній, тоді як кількість комерційних офшорних фірм (International Business Companies) досягла 13 тисяч.

Міжнародні й регіональні органи, що спеціалізуються на перевірці стану фінансової практики окремих держав, зазначають, що за останні роки Антигуа і Барбуда на 80 % відповідають міжнародним нормам. Претензії, які раніше висувалися з цього питання, практично зняті. Утім, уряд відмовився передати Східнокарибському центрально-

му банку, який виступає єдиним емісійним центром для восьми країн і територій Організації Східнокарибських держав, нагляд за офшорною діяльністю за схемою, рекомендованою МВФ. Своє рішення він пояснив тим, що в країні вже є свій досить ефективно діючий контролюючий орган.

В останні роки ХХ-го й на початку ХХІ ст. в країні почав розвиватись офшорний ігровий бізнес із використанням мережі Інтернет. У цій сфері у 2001 р. діяло 77 компаній, забезпечуючи зайнятість майже 3 тис. осіб, або близько 10 % економічно активного населення. Однак відповідні поправки в законодавстві США фактично закрили й цей вид бізнесу, причому не тільки для Антигуа і Барбуди. Американським фінансовим організаціям було заборонено приймати кредитні картки, перекази й інші банківські інструменти, що обслуговують трансакції, пов'язані з ігровим бізнесом, із компаніями, які діють в інших країнах. Число таких фірм в Антигуа і Барбуді скоротилося до початку 2003 р. до 36. Утрати країни склали понад 20 млн дол. США, що перевищує вартість половини її річного товарного експорту. За позовом уряду Антигуа і Барбуди, Всесвітня торгова організація (ВТО) провела розслідування та дійшла висновку, що дії США суперечать положенням нормативів ВТО, які стосуються торгівлі послугами. Майбутнє ігрового бізнесу по Інтернету, яке вважається одним із важливіших напрямів диверсифікації й розширення сфери послуг, у країні, залишається під питанням, оскільки США шукає способи його обмежити.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні податкові доходи бюджету Антигуа і Барбуди?
2. Як впливає на фінансову систему країни діяльність офшорних структур?
3. Які податкові причини тривалого перебування при владі лейбористської партії країни?
4. Що ви можете сказати про розвиток у країні офшорного ігрового бізнесу з використанням мережі Інтернету? Чи потрібно розвивати подібний бізнес в Україні?

РОЗДІЛ 14. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ КОСТА-РІКИ

14.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни

Основними податками в Коста-Ріці є податок на прибуток підприємств, податок на соціальне страхування, податок на процентний дохід і дивіденти, мито, ПДВ. Усі підприємства сплачують податок на прибуток незалежно від правової форми. Разом із тим дохід за межами країни не обкладається податками. Податок на проценти й дивіденди для резидентів і нерезидентів дорівнює 15 %. Податок на соціальне страхування працівника складає 9 %, а для роботодавця – 22 %. Податок на працевлаштованих у Коста-Ріці працівників складає 15 %. Податок на додану вартість – 13 %, але у 2015–2016 рр. він поступово зростатиме до 15 %. Контроль за сплатою податків здійснюють Генеральне управління з податків і зборів та податкова поліція.

У Коста-Ріці не існує офшорної юрисдикції, за винятком вільних зон. Але якщо для вітчизняних компаній податки є достатньо великими, то в цих зонах вони незначні. Так, податок із прибутку для власних підприємств у країні з 1.01.2007 р. складає 10, 20, 30 % (залежно від доходів).

Хоча Коста-Ріка ніколи не була офшорною зоною, проте вона має низку переваг (насамперед податкових), які заохочують потенційних клієнтів для реєстрації тут своїх компаній, насамперед у вільних економічних зонах. Тому багато країн розглядають Коста-Ріку як офшорний центр.

Для боротьби з ухиленням від оподаткування всі іноземні компанії були зобов'язані до 31.01.2015 р. сплатити податок у розмірі 400 дол США, а недіючі компанії – 200 дол США. Штраф за несплату цього податку – 13 %. Відмова від сплати податків протягом 3-х років призведе до ліквідації фірми.

Коста-Ріка – промислово-аграрна країна, економіка якої орієнтована на виробництво експортної сільськогосподарської продукції. В економіці переважає приватний сектор, однак держава контролює виробництво тютюнових виробів, алкогольних напоїв, банківську сферу, страхування, енергетику та телекомунікації.

Коста-ріканська промисловість розвивається переважно у вільних економічних зонах, що належать компаніям США, Тайваню, Іспанії.

Найбільші економічні здобутки пов'язані з новим промисловим комплексом, який корпорація “Інтел” відкрила в 1998 р. у вільній

економічній зоні біля Сан-Хосе. Саме тут тепер розміщене одне з найбільших складальних підприємств, що виготовляє процесори для ЕОМ. Продукція корпорації “Інтел” становить майже 40 % експорту Коста-Ріки (що є найвищою часткою однієї корпорації у світі).

Головною експортною культурою є кава. Країна експортує також до 100 млн кВт год електроенергії.

Коста-ріканську “електронну революцію” умовно можна назвати “Інтел-інсайд”, оскільки саме цей найбільший у світі виробник процесорів обрав її за свою платформу. Коста-ріканську модель фінансової системи можна визначити як відкриту, експортоорієнтовану, вузькоспеціалізовану, створену на приватно-корпоративній основі. Причиною цього стало уведення податкових пільг для іноземних інвесторів, насамперед у вільних економічних зонах, у тому числі в приватних вільних економічних зонах. Цей приклад починають наслідувати інші латиноамериканські країни, зокрема Нікарагуа.

14.2. Особливості офшорної діяльності в Коста-Ріці

Досить цікавим у залученні іноземних інвестицій є досвід Коста-Ріки, яка до 60-х років ХХ ст. була дуже бідною країною. Насамперед уряд запровадив низку пільг, спрямованих на стимулювання експорту, включаючи створення вільної економічної зони. У результаті експорт промислових товарів різко зріс. Найбільш відомим інвестором країни є фірма «Інтел», яка експортує вироблені на місцевому заводі електронні плати. Щорічно ця сума сягає 2 млрд дол. США.

Коста-Ріка не є офшором у традиційному розумінні слова й тому не розмежовує офшорну та економічну діяльність у середині країни. Тут немає податку на майно, яке передається за заповітом, податку на спадок, на капіталізований прибуток, а також валютного контролю. Ніякий дохід, одержаний за межами країни, не обкладається податком, навіть якщо угода укладалася в середині Коста-Ріки. У результаті цього іноземний дохід, що отримується фірмою в Коста-Ріці, повністю звільняється від прибуткового податку та податку на приріст капіталу.

У Коста-Ріці створено вісім вільних економічних зон, у яких існують значні податкові знижки, включаючи 100-відсоткове звільнення від усіх податків та урядове фінансування навчання працівників.

Коста-Ріка відкриває рахунки в банках усім бажаючим, навіть туристам, які приїхали в країну на короткий термін. Уся процедура

займає 20 хвилин. Після відкриття рахунка ніякого контролю за ним не існує. Тому багато жителів США й Канади мають рахунки в банках Коста-Ріки. Інформація щодо банківських вкладів, банківських та бізнес-операцій не надається податковим й іншим офіційним органам без рішень судів Коста-Ріки. Інформація про реальних власників компаній, що засновані іноземними громадянами, охороняється на державному рівні. Інформація про засновників, власників акцій та директорів компаній не вноситься в державний реєстр. Банківська та професійна таємниця захищені конституцією Коста-Ріки, а за її порушення передбачено кримінальну відповідальність і матеріальне відшкодування збитків.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні податкові доходи бюджету Коста-Ріки?
2. Як впливає на фінансову систему країни діяльність офшорних структур?
3. У чому полягає привабливість для інвесторів вільних економічних зон у країні?
4. У чому полягають особливості приватних вільних економічних зон у Коста-Ріці?

РОЗДІЛ 15. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ БАРБАДОСУ

15.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни

Барбадос – невелика держава в Карибському регіоні (260 тис. жителів), незалежність якої від Великої Британії отримана 30 листопада 1966 р. Главою держави є королева Великої Британії, яка представлена на острові генерал-губернатором. Законодавча влада належить парламенту, а виконавчу здійснює уряд. Столицею Барбадосу є місто Бриджтаун, яке водночас є єдиним морським портом.

Законодавча система Барбадосу заснована на англійському загальному праві, доповненому законами, прийнятими в межах Конституції острова.

Офіційна грошова одиниця країни – барбадоський долар, який дорівнює близько 0,5 дол. США. На острові приймаються також американські та канадські долари. Увіз і вивіз іноземних валют не обмежується.

Фінансова система країни ґрунтується на доходах від туризму та офшорної діяльності. Правда, Барбадос пробував відійти від такої спеціалізації, залучивши в економіку країни компанію “Інтел-інсайд”, яка займалася в цій країні виробництвом мікročіпів для майбутнього експорту в інші країни. Але внаслідок різних причин ця компанія покинула Барбадос, що негативно позначилося на його фінансовій системі. В останні роки на острові велика увага приділяється розвитку VIP-туризму.

Барбадос присутній у переліку офшорних зон в Україні.

Проект бюджету на 2005 р. передбачав знизити дефіцит бюджету до рівня, меншого за 2,5 % від ВВП. Планувалося, що доходи зростуть на 9 % насамперед за рахунок доходів від ПДВ (більше ніж на 900 млн барбадоських доларів), від продажу державних активів (акцій Insurance Corporation of Barbados – на 66 млн барбадоських доларів та частки уряду в готельному комплексі YEMS – на 100 млн барбадоських доларів). Планувалося, що податок із компаній буде знижено до 30 % у 2005 р. та до 25 % – у 2006 р. Показники зростання економіки Барбадосу у 2004 р. давали змогу це зробити (зростання склало 3,7 %), хоча це призвело до зростання імпорту. Унаслідок різних причин, у тому числі й за рахунок ухилення від сплати податків, не всі ці плани вдалося реалізувати.

Помічник заступника міністра при міністерстві фінансів й економічних відносини Барбадосу Етворт Рейд у квітні 2005 р. повідомив,

що уряд має намір більш жорстко боротися з ухиленням від сплати податків, даючи зрозуміти підприємствам, розміщеним на острові, що вони зобов'язані завжди сплачувати податки правильно. Виступаючи в день відкриття конференції з оподаткування, Рейд намагався закликати підприємства не позбавляти казну прибутку за рахунок ухилення від сплати податків. “Я звертаюсь до вас, як окремих людей, власників підприємств, великих і малих, як роботодавців, усіх тих, хто заборгував уряду великі суми грошей у вигляді ПДВ і національного страхування. Будьте патріотами, поважайте свої зобов'язання”, – заявив він. Рейд також сказав, що, можливо, уряд створить нове центральне управління зі стягування податків.

Рейтингове агентство Standart & Poor's у серпні 2005 р. перевірило прогнози Барбадосу щодо довгострокових суверенних кредитних рейтингів в іноземній і місцевій валюті й змінило їх зі стабільних на негативні. Прем'єр-міністр Барбадосу Оуен Артур пообіцяв знизити дефіцит бюджету уряду після того, як МВФ у серпні 2005 р. попередив, що висока заборгованість загрожує економічному прогресу юрисдикції. У щорічному звіті з економіки Барбадосу директори Фонду відзначили, що державна програма інвестування, яка покликана оживити економіку після спаду 2001–2002 рр., призвела до того, що рівень державного боргу перевищив середній рівень Латинської Америки й Карибського регіону.

За даними Центрального банку Барбадосу, у першому кварталі 2006 р. темп річного росту економіки становив 4,4 % і сьомий квартал поспіль приріст реального ВВП перевищував 3 %. Високі темпи зростання економіки острова були пов'язані з приготуванням до чемпіонату світу з крикету. Зазначалося, що економічне зростання обумовлене розвитком виробничого сектору, на економіку позитивно впливала також і висока ділова активність у сфері будівництва. А розвиток туризму та обробної промисловості стимулював зростання об'ємів торгівлі. Завдяки високим податковим надходженням уряд досягнув надлишку бюджету.

Особливості оподаткування на Барбадосі

На Барбадосі немає податків на приріст капіталу, а також на спадщину й дарування. Водночас у країні використовується ПДВ, ставка якого переважно складає 17,5 %.

Ставка прибуткового податку на 2011 р. дорівнювала 20 % на дохід до 24 200 барбадоських доларів та 35 % – на дохід понад 24 200 барбадоських доларів (для певних категорій є знижки).

Іммігранти можуть не платити прибуткового податку, якщо триматимуть доходи поза Барбадосом. Кваліфіковані фахівці-іммігранти, які працюють у сфері міжнародного бізнесу чи у фінансовому секторі, можуть розраховувати на податкову знижку у 35 %, тобто 35 % від їхніх доходів прибутковим податком не обкладається протягом перших трьох років проживання на Барбадосі.

Ставки соціального страхування такі: 10,1 % сплачує працівник, 11,25 % – роботодавець, 16,1 % – самозайняті особи. Водночас соціальна страховка сплачується на заробіток до 4090 барбадоських доларів на місяць. Крім того, її не сплачують ті, хто живе на доходи від інвестицій та на пенсію.

На Барбадосі є податок на передачу власності, який сплачується особою, котра продає власність на острові. На суми, що перевищують 125 000 барбадоських доларів, цей податок дорівнює 2,5 % плюс мито в розмірі 1 %.

Податок на землю сплачують власники нерухомості на Барбадосі за такими ставками: за перші 150 000 барбадоських доларів вартості ставка дорівнює 0 %; за наступні 250 000 – 0,1 %; за наступні 600 000 – 0,45 %; за суми, що перевищують 1 млн барбадоських доларів вартості, – 0,75 %.

Корпоративний податок на Барбадосі має такі ставки: базова ставка – 25 %; ставка для малого бізнесу – 15 %. При певних умовах ставка цього податку може бути знижена.

Міністр економіки Барбадосу Міа Моттлі ще в липні 2006 р. оголосив, що уряд має намір провести подальше зниження корпоративного податку на острові. Моттлі заявив у парламенті, що згідно із запропонованим законопроектом корпоративний податок буде знижений на 5 %, до 20 %. Новий закон передбачає збільшення об'ємів неоподаткованого імпорту в розмірах, розроблених для збільшення прибутку малих підприємств від імпортованої сировини, машинного обладнання та засобів виробництва. Барбадос знижував корпоративний податок уже кілька разів за останні роки, оскільки намагається підвищити свою конкурентоспроможність в економічному середовищі регіону після уведення Єдиної економіки Карибського регіону.

Уряд Барбадосу в травні 2007 р. заявив, що він планує заснувати Центральне податкове управління для боротьби з корпораціями, які “грабують” країну, як заявив державний міністр міністерства фінансів

Клайд Мескопп. Звертаючись до Генеральної асамблеї внутрішньо-американського центру податкових адміністрацій на острові, Мескопп сказав, що відділи із земельного податку, внутрішнього оподаткування, митних та акцизних зборів об'єднуються для концентрації виконання вимог і збільшення доходів. Мета – усунути існуючу адміністративну роздробненість системи, яка робить свій внесок у недотримання податкового законодавства, покращити координацію між різними функціями, уключаючи заходи із посилення примусового виконання, поряд із покращанням надання послуг клієнтам.

15.2. Особливості офшорної діяльності на Барбадосі

Уряд Барбадосу намагається енергійно розширювати мережу податкових угод у 2008 р. та наступних роках, – заявив офіційний представник міністерства закордонних справ після підписання наприкінці 2007 р. і набрання чинності в лютому 2008 р. угоди про уникнення подвійного оподаткування між Барбадосом і Республікою Сейшельських Островів. За словами офіційного представника міністерства закордонних справ, зовнішньої торгівлі й міжнародного бізнесу, Барбадоський уряд дуже хоче розширити свою мережу податкових угод, щоб створити стратегічні комерційні союзи, які б принесли користь і цій країні, й іншим країнам-учасникам договору. Очікується, що більшість цих угод, які будуть укладені найближчим часом із такими країнами, як Бразилія, Південна Африка, Ірландія тощо, дадуть економічний поштовх для економіки країни.

На 2012 р. Барбадос підписав Угоди про уникнення подвійного оподаткування з такими країнами: Австрія, Ботсвана, Велика Британія, Венесуела, Канада, Китай, Куба, Мальта, Маврикий, Мексика, Нідерланди, Норвегія, США, Фінляндія, Швеція.

Барбадос має двосторонні договори про заохочення та захист інвестицій із Великої Британії, Венесуели, Німеччини, Канади, Куби, Швейцарії.

Барбадос має податкові угоди з такими країнами, як Гренландія, Данія, Фарерські Острови.

Умови реєстрації та функціонування офшорної компанії в Барбадосі

Компанії на Барбадосі реєструють відповідно до закону про Міжнародні бізнесові компанії 1991 р. за допомогою надання Ста-

туту, повідомлень про директорів та зареєстрованої адреси на острові. Офшорна компанія вважається такою, що розпочала свою діяльність, після отримання Свідоцтва про реєстрацію.

Структура управління офшорної компанії включає, як мінімум, одного директора, який може бути як фізичною, так і юридичною особою. Директор не обов'язково повинен бути резидентом Барбадосу. Дані про директорів не публікуються.

Компанії, зареєстровані в офшорній зоні Барбадосу, повинні мати секретаря. Ним може бути як резидент, так і нерезидент країни. Функції секретаря може виконувати і фізична, і юридична особа.

Для реєстрації офшорної компанії потрібен, як мінімум, один акціонер, який може бути як фізичною, так і юридичною особою. Інформація про бенефіціарних власників та акціонерів не розголошується.

Збори акціонерів і директорів можуть проводитися будь-де, у тому числі за допомогою електронних засобів. На Барбадосі відсутня вимога щодо проведення річних зборів.

Назва офшорної компанії може бути зареєстрована на будь-якій мові, але вона не повинна бути ідентичною чи подібною до наявних.

Конкретна вимога про розмір акціонерного капіталу до офшорної компанії відсутня. Загальноприйнятий розмір статутного фонду становить 50 000 дол. США. Мінімально випущений капітал може скласти одну акцію з номінальною вартістю 1 дол. США.

Офшорній компанії дозволено випускати іменні акції, акції на пред'явника, привілейовані акції, акції з правом голосу й без. Випущені акції мають бути оплачені.

Офшорна компанія повинна мати зареєстрований офіс, який мусить розміщуватися на території Барбадосу.

Офшорній компанії не дозволено виконувати комерційну діяльність із резидентами й володіти нерухомістю на території Барбадосу.

Конфіденційність про діяльність офшорної компанії, про її власників і директорів гарантовано законом.

Корпоративний податок для офшорних компаній сплачується залежно від величини отриманого прибутку:

При доході до 10 млн барбадоських дол. – 2,5 %; 10–20 млн барбадоських дол. – 2,0 %; 20–30 млн барбадоських дол. – 1,5 %; понад 30 млн барбадоських дол. – 1 %;

Офшорна компанія, що зареєстрована за межами Барбадосу та отримала реєстрацію на цьому острові, сплачує податки тільки на свої місцеві доходи.

Компанії звільняються від сплати гербового збору при переході у власність інших офшорних компаній.

Офшорні компанії звільняються від валютного контролю, сплати мита на товари й матеріали, імпортовані для потреб свого міжнародного бізнесу.

Щорічний ліцензійний збір за продовження статусу діючої компанії складає 200 барбадоських долари.

Офшорна компанія повинна щорічно надавати податковим органам копії бухгалтерського балансу, звіт прибутків і збитків, дані аудиторських перевірок. Фінансові звіти мають перевірятись аудиторами, якщо розмір загальних активів або дохід перевищує 500 000 дол. США. Усі компанії зобов'язані щорічно надавати податкову декларацію. Офшорна компанія повинна вести облік своєї фінансової діяльності, у якій відображено її фінансове становище.

Закони Барбадосу не обмежують офшорну компанію у виборі банків та країн їх розміщення, а також загальну кількість банківських рахунків, необхідних для функціонування компанії.

Умови реєстрації офшорних банків на Барбадосі

Основними стимулами для організації банківського бізнесу на Барбадосі є:

- лояльні умови реєстрації та щорічного продовження діяльності офшорного банку;
- низькі податкові ставки для офшорного банку.

Процедура реєстрації офшорного банку полягає в поданні заяви в Центральний банк на ім'я міністра фінансів Барбадосу. У заяві повинні міститися докладна інформація про всіх директорів й акціонерів банку, план діяльності банку на три наступних роки.

Видача ліцензій виконується Міністерством фінансів Барбадосу. У ній регламентовано всі види банківських операцій, які можна здійснювати офшорному банку. Отримати ліцензію можуть компанії двох типів: міжнародні банки чи зареєстровані на Барбадосі офшорні компанії, які хочуть надавати банківські послуги.

Якщо контроль за діяльністю банку здійснюється із закордону, то банк повинен мати оголошений капітал у розмірі 2 млн барбадоських дол. Причому 50 % його повинно бути сплачено. Також потрібно мати резервний фонд у такому ж розмірі.

Клієнти банку на Барбадосі, які не є резидентами цієї країни, звільнені від поверненого податку на проценти та дивіденди.

Офшорні банки на Барбадосі не підпадають під дію Закону про валютний контроль й інших, які регулюють роботу резидентних банків. Щорічно кожен офшорний банк зобов'язаний сплачувати ліцензійний збір, а також податок на прибуток, розмір якого залежить від суми цього прибутку.

Щорічно кожен офшорний банк зобов'язаний здавати звіт про активи та збитки, а також проходити аудиторську перевірку. У випадку зміни директорів офшорного банку про це слід повідомити співробітників Реєстру.

Розкриття важливої банківської інформації на Барбадосі практично неможливе. Банківська таємниця на Барбадосі суворо дотримується, а особи, які допустили розкриття цієї інформації, отримують покарання.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні податкові доходи бюджету Барбадосу?
2. Як впливає на фінансову систему країни діяльність офшорних структур?
3. Які податки сплачують на Барбадосі офшорні компанії?
4. Назвіть основні умови реєстрації в країні офшорних банків.

РОЗДІЛ 16. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ БЕРМУДСЬКИХ ОСТРОВІВ

16.1. Загальні умови функціонування податкової системи юрисдикції

Бермудські Острови – це самоуправна британська заморська територія (населення – 60 тис.), яка, однак, не є частиною Сполученого Королівства. Крім того, це популярна офшорна зона, а також база для створення офшорних інвестиційних фондів і страхових компаній. На Бермудських Островах діє фондова біржа – популярний майданчик для розміщення акцій офшорних фондів.

Бермудські Острови наявні в переліку офшорних зон в Україні.

Нині Бермуди не беруть податки на дохід, прибуток, приріст капіталу, податок біля джерела, на дивіденди, гербовий збір з інвестиційних фондів. Можуть стягуватися лише податки з інвестора, котрий є резидентом на Бермудах.

Замість цього, береться фіксоване мито. Так, компанії, зареєстровані на Бермудах (уключаючи фонд у формі компанії), сплачують щорічне мито, яке залежить від капіталу компанії (максимальний його розмір – 29 220 дол.). Крім того, стягується щорічне мито за самим Законом про інвестиційні фонди: 1250 дол. для стандартного й по 750 – для інституціонального й адміністрованого фондів.

Із 01.04. 2008 р. на 6,5 % збільшено збори з компаній.

Значні доходи Бермудам приносить, крім офшорів, також іноземний туризм. Понад 90 % туристичної індустрії острова націлено на обслуговування туристів із Північної Америки.

У 2009 р. ВВП Бермудів (за паритетом купівельної спроможності) склав 2,25 млрд дол. США, а ВВП, вироблений у сфері послуг, – близько 2 млрд дол. США. Експорт цієї юрисдикції у 2009 р. дорівнював 51 млн дол. США, а імпорту – 719 млн. Частка сектору послуг у ВВП Бермудських Островів становить майже 90 %. Рівень життя населення є одним із найвищих у світі.

На 1.01.2004 р. на Бермудських Островах діяло 1022 офшорні інвестиційні фонди, капітал яких складав 115,8 млрд дол. США, на 1.01.2005 р. – 1076 фондів із капіталом у 158,2 млрд дол. США, на 1.01.2006 р. – 1182 з капіталом у 187,5 млрд дол. США.

Бермудські Острови – третій за розмірами страховий центр у світі (після Лондона та Нью-Йорка), на території яких діє близько 1000 страхових компаній, що, за підсумками 2003 р., володіли активами на

суму 235 млрд дол. США й отримали страхові премії обсягом понад 79 млрд дол. США. Страхові компанії на Бермудах не платять будь-яких податків, окрім щорічного державного збору в сумі 2500 дол. США на рік.

Активи банків, що на Бермудах, у 2008 р. нараховували 10 млрд дол. США, а у 2011 р. – 13 млрд дол. США.

У результаті міжнародного тиску податкові служби Великої Британії, Франції, Італії, Іспанії, Німеччини з 2013 р. отримали доступ до відомостей про власників рахунків, баланси та фінансові операції на Бермудах.

Із початку 2014 р. Україна отримала доступ до податкової інформації з Бермудських Островів. Це стало можливим завдяки тому, що Велика Британія, Нідерланди й Данія розширили дію Конвенції про взаємну адміністративну допомогу в податкових справах Ради Європи та ОЕСР на кілька своїх територій з офшорною юрисдикцією.

16.2. Особливості офшорної діяльності на Бермудських Островах

Для міжнародної комерційної діяльності та інвестицій на Бермудах використовують так звану «звільнену» компанію. Усі інші інкорпоровані тут компанії повинні принаймні на 60 % належати резидентам островів. На Бермудах має бути відкрито зареєстрований офіс. Реєстрацію готових компаній не дозволено.

Процедура інкорпорації бермудської компанії є складною. Насамперед у місцевій газеті потрібно розмістити оголошення про намір інкорпорувати компанію, потім до валютного департаменту Бермудських Островів подати заявку на її інкорпорацію. Вона включає такі дані:

- назву компанії;
- адресу зареєстрованого офісу;
- імена, адреси та громадянство передбачуваних директорів;
- імена, адреси й громадянство акціонерів та їх частку в компанії;
- засновницький договір, у якому вказано розмір акціонерного капіталу й типи акцій;
- інформацію про банківський рахунок, банк, що стосується передбачуваних реальних власників;
- мито за внесення до реєстру.

Стандартний статутний акціонерний капітал бермудської «звільненої» компанії становить 12 000 дол. США, розділений на 12 000 звичайних акцій по одному долару. Не дозволені акції на пред'явника.

Без відповідної ліцензії бермудській «звільненій» компанії заборонено виконувати такі види діяльності: банківську, страхову (у тому числі страхування життя), перестрахування, управління фондами, колективне інвестування, консультування з питань інвестицій, іншу діяльність, пов'язану з банківською чи страховою роботою.

Про реальне володіння компанією повідомляється уряду в момент інкорпорації, проте ці відомості є конфіденційними.

«Звільнені» компанії як нерезиденти звільняються від контролю валютних операцій.

Бермудські Острови викликають особливий інтерес для підприємців із Гонконгу, котрі бажають відкрити офшорну компанію: біржа Гонконгу затвердила статус «звільненої» компанії Бермудських Островів як засобу для лістингу (допуску цінних паперів на біржу).

Із березня 2007 р. регулювання діяльності інвестиційних фондів на Бермудських Островах відбувалося відповідно до закону про інвестиційні фонди 2006 р., який відмінив чинний до цього нормативний акт 1998 р. Замість доволі загального словосполучення “колективна інвестиційна схема”, тепер використовується більш зрозумілий міжнародному інвестору термін “інвестиційний фонд”. Призначення цього закону – установлення стандартів створення й діяльності інвестиційних фондів на Бермудах із метою захисту інтересів інвесторів.

Слід зауважити, що визначення законом назви інвестиційного фонду має на увазі обов'язкову можливість погашення інвесторами своїх часток. Отже, структури, які не передбачають можливості погашення часток до закінчення своєї діяльності (часто класифікуються в міжнародній практиці як “закриті фонди”), на Бермудах інвестиційними фондами не вважаються й законом про інвестиційні фонди не регулюються.

Новий закон поділяє інвестиційні фонди на авторизовані (authorised), звільнені (exempted) і виключені (excluded).

Уводяться такі класи авторизованих фондів, які підлягають різному регулюванню:

- інституціональний фонд (institutional fund);
- адміністрований фонд (administered fund);
- стандартний фонд (standard fund) (ст. 11 Закону).
- фонд вважається інституціональним (institutional fund), якщо:
 - а) згідно з його засновницькими документами та проспектом:
 - фонд відкритий лише для кваліфікованих учасників (qualified participants);

- кожен учасник повинен інвестувати не менше 100 тис. дол. (бермудський долар дорівнює долару США);

б) у фонду є посадова особа, довірчий власник або представник-резидент Бермудських Островів, котрий має доступ до документів інвестиційного фонду.

При цьому кваліфікований учасник (qualified participants) – це:

- “приватний інвестор із високим доходом”, тобто фізична особа, особистий прибуток якої перевищує 200 тис. дол. щорічно протягом двох попередніх років, або сукупний дохід його сім’ї (ідеться про подружжя) – понад 300 тис. дол. щорічно протягом указаних років, при цьому в неї є підстави отримання доходу такого ж рівня, як і в рік інвестування у фонд;

- “приватний інвестор із великим капіталом”, тобто фізична особа, власні кошти якої (перевищення активів над зобов’язаннями) або власні кошти разом із дружиною (чоловіком) у рік укладення коштів в інвестиційний фонд перевищував 1 млн дол.;

- “досвідчений приватний інвестор”, тобто фізична особа, яка володіє спеціальними знаннями й досвідом у сфері фінансів і бізнесу, що дає їй можливість певним чином оцінювати переваги та ризики майбутніх інвестиційних укладень;

- компанія чи асоціація, товариство або траст, розмір активів (власних або разом з активами групи) яких – не менше 5 млн дол.;

- компанія, товариство або траст, усі акціонери, учасники чи бенефіціари яких (відповідно) задовольняють указані вище вимоги.

Фонд вважається адміністрованим (administered fund), якщо його адміністратор має ліцензію відповідно до Закону про інвестиційні фонди:

- згідно із засновницькими документами й проспектом учасник повинен інвестувати суму не менше 50 тис. дол.;

- фонд котується на біржі, визнаній владою (ст. 11(4) закону).

Фонд вважається стандартним (standard fund), якщо не відповідає умовам, що висувуються до інституціонального та адміністрованого фондів.

Стандартний фонд регулюється дещо жорсткіше, ніж інституціональний чи адміністрований. Передусім, суттєві зміни в документах і структурі стандартного фонду вимагають попереднього схвалення влади. Інституціональні й адміністровані фонди отримують схвалення лише на зміни в проспекті та зміну постачальника послуг

(адміністратор, менеджер, депозитарій, реєстратор), про інші зміни просто повідомляють реєструючий орган.

Закон не встановлює ніяких відмінностей у регулюванні інституціонального чи адміністрованого фонду, але надає можливість регулюючому органу видавати підзаконні акти, що регулюють діяльність усіх трьох видів фондів. Зазначимо, що Закон не встановлює будь-які обмеження в частині інвестиційної політики фонду.

Фонди, які не підлягають регулюванню

Виключені фонди

Фонди, які є “приватними”, виключаються зі сфери регулювання Законом про інвестиційні фонди (excluded fund). Фонд є приватним, якщо кількість його членів не перевищує 20 і при цьому фонд не пропонує свої акції публічно. Отже, приватний фонд не підлягає державному регулюванню (хоча й має повне право називатися фондом), однак оператор фонду зобов’язаний повідомити регулюючому органу про те, що фонд підлягає звільненню від регулювання.

Звільнені фонди

Фонд звільняється від державного регулювання (exempted fund), якщо:

- інвесторами фонду можуть бути тільки “кваліфіковані учасники”;
- адміністратор фонду визнаний регулюючим органом;
- призначений аудитор фонду;
- є посадова особа, довірчий власник чи представник – резидент Бермудських Островів, який має доступ до документації фонду.

Закриті фонди

Структури, які в міжнародній практиці зазвичай називаються “закритими інвестиційними фондами” (в інвестора немає можливості погашення його часток), не підпадають під визначення інвестиційного фонду на Бермудах і не регулюються законом про інвестиційні фонди. На практиці вимагається надання певної інформації про такі фонди в органи реєстрації, але лише з довідковою метою (державного схвалення на роботу фонду не вимагається).

Фонди, які зареєстровані у формі компаній, навіть якщо вони не підлягають регулюванню за Законом про інвестиційні фонди, регулюються положеннями корпоративного законодавства, а саме при пропонуванні акцій публіці такі фонди повинні дотримуватися вимог Закону про компанії, що пред’являються до проспекту емісії (торкаються найперше розкриття певної інформації, такої як прізвища менеджерів фонду й розмір різних комісійних).

Звітність

У ході своєї діяльності авторизовані фонди готують і завіряють в аудитора фінансову звітність, яка представляється інвесторам. Крім того, авторизований фонд періодично звітується перед владою про свою діяльність. Нині стандартні фонди звітуються щомісячно, а інституціональні й адміністровані – щоквартально.

Адміністратор фонду

Закон не встановлює будь-яких вимог до інвестиційного управління (керуючого) (investment manager) фонду, який фактично здійснює управління коштами, однак вимагає ліцензування для адміністратора фонду (fund administrator), роль якого більш технічна, але надзвичайно важлива. Зокрема, адміністратор направляє отримані за підпискою гроші на цілі, передбачені засновницькими документами й проспектом, здійснює випуск і погашення акцій (часток), розподіляє дохід фонду відповідно до засновницьких документів та проспекту, підраховує вартість чистих активів, веде рахунки фонду, розподіляє дивіденди.

Отже, адміністратор, по суті, виконує тотальний контроль над діяльністю фонду, із чим і пов'язана вимога на отримання державної ліцензії саме адміністратором. Для отримання ліцензії потрібно виконати як формальні вимоги, уключаючи фінансові (нині вимагаються чисті активи не менше 50 тис. дол.), так і більш неформальні, такі як вимога, щоб посадові особи компанії-адміністратора були "компетентними й достойними".

Загалом, бермудський інвестиційний фонд може служити ефективним інструментом у міжнародних інвестиційних проектах. За певних умов фонд звільняється від державного регулювання. У цьому випадку не підлягає регулюванню інвестиційна політика фонду. Однак діяльність адміністраторів фондів підлягає державному ліцензуванню.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні податкові доходи бюджету Бермудських Островів?
2. Як впливає на фінансову систему юрисдикції діяльність офшорних структур?
3. Які податки не сплачують на Бермудських Островах офшорні компанії?
4. Назвіть основні умови реєстрації інвестиційних фондів на Бермудах.

РОЗДІЛ 17. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ КАЙМАНОВИХ ОСТРОВІВ

17.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни

Кайманові Острови (залежна від Великої Британії юрисдикція) – типовий офшор, на якому відсутній податок на прибуток компаній. Столиця – місто Джорджтаун, у якому розміщено міжнародну фондову біржу.

Кайманові Острови наявні переліку офшорних зон в Україні.

На Кайманових Островах порушення таємниці банківських вкладів загрожує тюремним ув'язненням до 2-х років і грошовим штрафом. Покарання за таку провину може бути збільшене, якщо винуватець – банківський службовець, адвокат, урядовий службовець чи торговий посередник. Усе це приваблює в цю юрисдикцію багато іноземних інвесторів, за рахунок сплати реєстраційних внесків яких і формується значна частина доходів Кайманів.

У 2009 р. ВВП Кайманових Островів (за паритетом купівельної спроможності) склав 1,27 млрд дол. США, а ВВП, вироблений у сфері послуг, – 1,212 млрд дол. США. Експорт Кайманів у 2009 р. становив 1,2 млн дол. США, а імпорту – близько 457 млн дол. США. Частка сектору послуг у ВВП юрисдикції – понад 95 %.

Кайманові Острови вважаються однією з найбільш закритих офшорних юрисдикцій у світі. У дослідженні британської Tax justice network, Каймани посіли друге місце за надійністю збереження комерційної таємниці, поступившись тільки Швейцарії.

Особливою популярністю Кайманові Острови користуються в страхових компаній. Офшорні страхові компанії на Кайманах можуть мати незначні мінімальні обсяги капіталу, не сплачують ніяких податків, окрім щорічного державного збору в розмірі 8400 доларів США на рік.

І хоча через гучні фінансово-кримінальні скандали престиж цього офшорного центру трохи впав, він як і раніше, залучає велику кількість клієнтів. Так, на Кайманових Островах нині функціонує близько 540 банків і різних фондів. Там само відкрито 70 представництв десятка найбільших у світі банків.

У 1990–2000 рр. нагромаджені прямі іноземні інвестиції на Кайманових Островах зросли у 25,5 раза. На кінець першого півріччя 2007 р. величина банківських активів на Кайманових Островах перевищила рівень Швейцарії в 1,4 раза, Сингапуру – у 2,7 раза і відносно

небагато поступалася рівню Японії (2055 млрд дол.), Франції (2580 млрд дол.) та США (27 759 млрд дол.). У 2000 р. вони складали 782 млрд дол., у 2001 р. – 823 млрд дол., у 2002 р. – 1015 млрд дол., у 2003 р. – 1039 млрд дол., у 2004 р. – 947 млрд дол., у 2005 р. – 1216 млрд дол., у 2006 р. – 1672 млрд дол., у 1 півріччі 2007 р. – 1816 млрд дол., а на кінець 2007 р. – 1892 млрд дол. Із 2008 р. обсяг цих активів почав поступово зменшуватися: із 1800 млрд дол. у 2008 р. до 1554 млрд дол. у 2011 р. На це вплинула криза 2008–2009 рр., а також посилення боротьби міжнародних структур з офшорами.

На 1.01.2004 р. на Кайманових Островах зареєстрували 4808 інвестиційних фондів; на 1.01.2005 р. – 5932, а на 1.01.2006 р. – 7106, а їхні активи на 1.01.2006 р. нараховували 200 млрд дол. США.

Кайманові Острови – головний центр серед офшорних фінансових юрисдикцій щодо випуску міжнародних боргових цінних паперів. Зокрема, на грудень 2005 р. на них емітовано цих інструментів на суму близько 530 млрд дол. США, або 63 % усього обсягу, емітованого в ОФЦ.

Водночас розвинуті країни, насамперед США, виявляють занепокоєння щодо масового вивозу капіталів на Кайманові Острови. Чергова доповідь комітету сенату США із фінансів контрольно-ревізійної палати США (GAO) про ситуацію з офшорним оподаткуванням, яка представлена в липні 2008 р., стосувалася Кайманових Островів. Виявилося, що Кайманами користуються зараз 59 % найкрупніших постачальників уряду США, а загальний об'єм оптимізації оподаткування в офшорі становить близько 100 млрд дол. у рік, що вимагає змін у законах США, які обмежують роботу з островами.

Наприкінці липня 2008 р. комітет сенату США з фінансів на прикладі компаній, зареєстрованих на Кайманових Островах, на слуханнях розглядав питання про можливі новації роботи податкової служби США (IRS) під час роботи з офшорами. Приводом для слухань став черговий звіт рахункової палати США (GAO) про схеми мінімізації оподаткування. До цього тема офшорів розглядалась у сенаті США в березні 2004 р., коли сенатори Карл Левін і Байрон Дорган представили звіт GAO на цю тему, де повідомляли, що 59 компаній із 100 найбільших постачальників уряду США володіють дочірніми структурами в офшорах.

Цього разу Кайманів стосувався майже весь звіт GAO, особливу увагу приділено офісному центру Ugland House в Джорджтауні, столиці острова. Голова комітету з фінансів Макс Бокус констатував,

що під час підготовки звіту GAO у 2004 р. в будівлі (установі) зареєстровано 12 748 компаній. “За чотири роки там знайшлося місце ще для 6 тис. нових компаній і не довелося добудовувати жодного поверху”, – пояснив він. У новому звіті GAO говориться вже про 18 857 існуючих в Uglan House компаній, із них 9 тис. належать громадянам США. Законодавство Кайманів не передбачає податку на прибуток і на збільшення капіталу. Активи компаній та фізичних осіб США на Кайманах экс-кандидат у президенти США сенатор Джон Керрі оцінив у суму 373 млрд дол. GAO оцінює об’єми оптимізації податків США на Кайманах у 100 млрд дол. у рік.

Вихід із ситуації Бокус бачить у посиленні роботи IRS і зміні податкової системи в США. IRS при цьому підтверджує дані про Каймани як про великий центр оптимізації податків, але з уточненнями.

За підсумками слухань є ймовірними спроби в США зробити більш жорсткими правила роботи на Кайманах або здійснити їх детальний аналіз, але швидких кроків у цій сфері не очікують, оскільки це зачіпає інтереси багатьох заможних американців.

На початку січня 2013 р. у зарубіжних ЗМІ з’явилась інформація, що Кайманові Острови хочуть зробити публічними назви раніше приховуваних компаній, а також прізвища їхніх директорів. Острівна влада в особі місцевого валютного регулятора – СІМА (The Cayman islands monetary authority) – збирається створити базу даних щодо місцевим хедж – фондів, розкривши імена керуючих, а також провести перевірку кваліфікації останніх. У поширеній СІМА заяві зазначається, що консультації з реформи почалися 14. 01. 2013 р., оскільки влада острова хоче підвищити стандарти корпоративного управління та прозорість фінансових послуг. Для цього вона залучила компанію “Ernst and Young”, яка проведе дослідження на цю тему та надасть їй рекомендації. Тому СІМА попросила всіх акціонерів місцевих компаній узяти участь у цьому дослідженні.

Указані зміни пов’язують із тиском на владу Кайманів американських і європейських політиків, незадоволених агресивною податковою стратегією своїх компаній. У результаті такого тиску податкові служби Великої Британії, Франції, Італії, Іспанії, Німеччини з 2013 р. отримали доступ до відомостей про власників рахунків, баланси й фінансові операції на Кайманах.

Із початку 2014 р. Україна отримала доступ до податкової інформації з Кайманових Островів. Це стало можливим завдяки тому, що Велика Британія, Нідерланди та Данія розширили дію Конвенції про

взаємну адміністративну допомогу в податкових справах Ради Європи й ОЕСР на кілька своїх територій з офшорною юрисдикцією.

17.2. Особливості діяльності та оподаткування офшорних інвестиційних фондів на Кайманових Островах

Кайманови Острови – одна з найбільш популярних юрисдикцій для створення офшорних інвестиційних фондів, насамперед завдяки не надто обтяжливому регулюванню та оподаткуванню для деяких із видів фондів.

Діяльність фондів Кайманових Островів регулюється Законом про взаємні фонди 1993 р. (змінami). Закон передбачає три види регульованих фондів і звільняє від регулювання один вид фондів.

Необхідна умова діяльності регульованих фондів – проведення щорічного аудиту; завірена аудитором звітність представляється в регулюючий орган. Потрібно зазначити, що не існує обмежень інвестиційної політики фондів на Кайманових Островах.

Використовуються три організаційно-правові форми для створення фондів: звільнена компанія (exempted company), пайовий траст (unit trust) і звільнене командитне товариство (exempted limited partnership). (У цьому контексті термін “звільнений” стосується оподаткування).

Регулювання діяльності взаємних фондів досить просте. Не передбачена необхідність наявності місцевих опікунів, директорів чи аудиторів. На Кайманових Островах може бути створено три види регульованих фондів:

Зареєстрований взаємний фонд (registered mutual fund): якщо мінімальний внесок інвестора становить 100 тис. дол. США (мінімум збільшений законом із листопада 2006 р.) або фонд котується на визнаній біржі, то фонд не зобов’язаний мати ліцензію або ліцензованого адміністратора, однак повинен зареєструватися в регулюючому органі й подавати необхідну звітність.

Адміністрований взаємний фонд (administered mutual fund): фонд має ліцензованого адміністратора, що представляє зареєстрований офіс на Кайманових Островах.

Ліцензований взаємний фонд (licensed mutual fund): фонд отримав ліцензію на свою діяльність і має зареєстрований офіс на Кайманових Островах.

Найпопулярніший вид фондів – зареєстрований. При виконанні вказаної умови стосовно мінімального вкладу йому не потрібні державні ліцензії для ведення операцій.

Для реєстрації фонду потрібно подати в регулюючий орган (Cayman Islands Monetary Authority – CIМА) заявку, “передбачуваний документ” (тобто проспект) фонду, а також листи про згоду адміністратора й аудитора фонду діяти в ролі таких. Після реєстрації фонд має низку тривалих зобов’язань:

- щороку готувати та подавати в регулюючий орган завірену аудитором звітність;
- подати в регулюючий орган інформацію про зміни в проспекті;
- сплачувати щорічні реєстраційні збори.

Якщо у фонді не більше 15 інвесторів, більшість із яких (за кількістю інвесторів, а не акцій можуть звільняти й призначати операторів фонду, то такий фонд (“приватний фонд”) не підлягає державному регулюванню, тобто не реєструється в регулюючому органі та не надає туди звітність.

Водночас слід зауважити, що всі види фондів, у тому числі й приватні, на практиці повинні мати місцевого реєстратора та трансфер-агента, тобто власника реєстру акціонерів фонду. Це пов’язано з вимогами законодавства щодо боротьби проти відмивання капіталів. Як правило, ця роль виконується компанією з ліцензією адміністратора фондів (хоча у випадку реєстрованого або приватного фонду не обов’язково покладати на цю компанію інші функції адміністратора, наприклад визначення чистих активів).

На Кайманових Островах діє фондова біржа, визнана в усьому світі майданчиком для операцій з офшорними фондами.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні податкові доходи бюджету Кайманових Островів?
2. Чому Конгрес США занепокоєний діяльністю офшорних структур на Кайманах?
3. Які податки не сплачують на Кайманах офшорні компанії?
4. Назвіть основні умови реєстрації в країні інвестиційних фондів.

РОЗДІЛ 18. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ БАГАМСЬКИХ ОСТРОВІВ

18.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни

Багамські Острови входять до Британської Співдружності. Глава держави – королева Великої Британії, яку представляє генерал-губернатор.

Офіційна назва країни – Співдружність Багамських Островів. Столиця – Нассау (Nassau).

Населення Нассау нараховує 175 тис. осіб. Місто лежить на північному сході о. Нью-Провіденс в Атлантичному океані.

Це великий морський порт (вивіз цитрусових, томатів, ананасів). Діє аеропорт міжнародного значення “Оукс-Філдз”. Нассау – один із найвідоміших курортів країни. У місті споруджено сучасні комплекси готелів, казино.

Багамські Острови – одна з найрозвинутіших країн Вест-Індії (302 тис. осіб населення), фінансова система якої залежить від туризму й офшорної діяльності. Вона наявна в переліку офшорних зон в Україні.

Держава є унітарною та поділяється на 21 район.

На Багамських Островах довгий час були відсутні такі податки: податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток підприємств, податок із продажу, на майно. Водночас у країні існує система національного страхування, гербовий збір, податок на власність, мито, ряд акцизів. Із 01.01.2015 р. на Багамських Островах уведено податок на додану вартість у розмірі 7,5 %. Його планували ввести з 01.07.2014 р. за базовою ставкою 15 % та ставкою 10 % для готелів, але з урахуванням пропозицій бізнесу дату введення перенесли на 2015 р. і зменшили цю ставку наполовину.

Економіку Багам майже повністю контролює іноземний капітал. Туризм забезпечує 50 % національного прибутку, у ньому зайнято більше половини економічно активного населення.

У 2009 р. ВВП Багамських Островів (за паритетом купівельної спроможності) склав 5,2 млрд дол. США, а ВВП, вироблений у сфері послуг, – 4,68 млрд дол. США.

Промисловість країни представлена видобутком рагоніту й випарюванням солі з морської води. Великий нафтопереробний завод працює на імпортній сировині (Фріпорт).

Великими портами є Нассау (обслуговує великі океанські судна, має природну гавань і безліч якірних стоянок для яхт та маломірних

суден), Фріпорт (функціонує великий нафтотермінал і заправляють паливом океанські судна) та Матью-Тауе.

Серед основних торговельних партнерів – США, Швейцарія, Велика Британія, Данія, Японія. Водночас Багамські Острови – перевалочний пункт наркотрафіку до США і Європи, що вимагає значних витрат на боротьбу з цим явищем.

Багами – одна з найбагатших країн регіону, символ розкоші, престижу й успіху.

Із 50-х років ХХ ст. Багамські Острови переживають “туристичний бум”. Щороку країну відвідують до 2 млн осіб. Туристів приваблюють “морські сади”, форт Шарлоти (1789), форт Фінкасл, ботанічний сад “Адастра Гардна” та ін.

Неподалік від центру столиці розміщені форт Шарлоти (1788) і готельний комплекс “Атлантик” із п’ятьма штучними лагунами (один із найбільших акваріумів під відкритим небом).

Приваблює відвідувачів Кораловий острів – найбільший у світі штучно створений кораловий риф із підводною обсерваторією.

Багами стали зимовим курортом для американців та європейців. Острів Великий Багама називають “Новою Рив’єрою” через його привабливість для туристів. Курорт відомий своїми пляжами, тропічною рослинністю й так званім Передайз Айленд (Острів-Рай) у гавані Нассау. Славляться Багами й своїми казино.

18.2. Особливості офшорної діяльності та оподаткування компаній на Багамських Островах

На островах відсутній податок на прибуток, а прибутковий, на спадщину, додану вартість, нерухомість мають мінімальні ставки.

Податкові пільги й гарантії таємниці вкладів зробили Багамські Острови великим офшорним і фінансовим центром світу. У Нассау та Фріпорті діють відділення понад 400 банків (фізично присутні 190) й інших кредитно-фінансових закладів і фірм зі США, Канади, Великої Британії тощо із загальним оборотом до 100 млрд дол. на рік. У країні також зареєстровано 40 тис. офшорних фінансових, інвестиційних, холдингових, страхових і суднобудівних компаній. Активи банків, розміщених на Багамських Островах, складали у 2000 р. 272 млрд дол., у 2001 р. – 277 млрд, у 2002 р. – 304 млрд, у 2004 р. – 303, 2005 р. – 304, 2006 р. – 343, у першому півріччі 2007 р. – 351 млрд, а на кінець 2007 р. –

407 млрд дол. Із 2008 р. до 2011 р. банківські активи Багамських Островів зросли з 514 до 590 млрд дол.

Кількість інвестиційних фондів на Багамських Островах на 1.01.2004 р. становила 707, на 1.01.2005 р. – 838, на 1.01.2006 р. – 750, а їх активи на 1.01.2006 р. складали 90 млрд дол. США.

Страхові компанії на Багамах можуть мати незначні мінімальні обсяги капіталу, для них практично відсутні будь-які податки, окрім щорічного державного збору в розмірі 2500 дол. США на рік.

На Багамських Островах ліцензувати потрібно тільки страхування й банківську справу. Компанії, інкорпоровані на Багамах, можуть мати одного директора, а управління фірмою можуть вести через уповноваженого агента. Посада секретаря в компанії необов'язкова. Замість податків на прибуток, капітал і майно існує тільки щорічний фіксований податок, який залежить від розміру статутного капіталу. Його величина коливається від 100 до 300 дол. США.

Під багамським прапором унаслідок зручностей у реєстрації та податкових пільг курсує 1120 суден (із 55 країн) загальним тоннажем 31,3 млн бр.- реєстр. тонн.

У 2013 р. в країні проведено податкову амністію для власників майна, хто погодився на умови цієї амністії, отримав знижку з податку на майно в розмірі 5 % на три наступних роки.

У серпні 2015 р. Податкове управління Багамських Островів увело сертифікати податкової відповідності. Такі сертифікати будуть видаватися платникам податків, які в повній мірі виконують свої зобов'язання. Цей сертифікат є обов'язковим для участі в місцевих тендерах, отримання виплат у рамках державних контрактів, при реєстрації чи зміні прав власності, а також для отримання урядових субсидій. Термін дії вказаного сертифіката – від одного до шести місяців.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні податкові доходи бюджету Багамських Островів?
2. Який розмір реєстраційних внесків, що сплачують офшорні структури на Багамах?
3. Які податки не сплачують на Багамах офшорні компанії?
4. Назвіть основні умови реєстрації в країні офшорних банків.

РОЗДІЛ 19. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ МОНТСЕРРАТУ

19.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни

Про Монтсеррат в Україні майже нічого не писали. Утім, характер його розвитку несе в собі риси, притаманні багатьом країнам Карибського моря, у тому числі офшорам. У Монтсерраті, як і в інших країнах – сусідах по регіону, уряд сприяє розвитку офшорного бізнесу. Закон про міжнародні комерційні компанії, прийнятий у 1985 р., заклав основу для реєстрації офшорних компаній. Цей акт більш зручний для ведення бізнесу, порівняно з аналогічними правилами в регіоні.

Монтсеррат наявний у переліку офшорних зон в Україні.

Він входить до складу Східнокарибського валютного союзу й має єдиний з іншими членами союзу Центральний банк із штаб-квартирою в м. Бастер, столиці Сент-Кітса й Невіса, і єдину валюту – східнокарибський долар (с. к. дол.). Внутрішній банківський сектор острова регулюється окремими законодавством, а Східнокарибський центробанк здійснює нагляд над його діяльністю відповідно до Закону про банки.

Уряд Монтсеррату стимулює залучення іноземних інвестицій. Орієнтовані на експорт галузі промисловості звільнені від оподаткування на термін від п'яти до 10 років. Залежно від обставин цей термін може бути продовжено. Іноземні інвестори мають низку пільг в отриманні ліцензій та придбанні нерухомості. Населення в основному сплачує акцизні податки й податки на зарплату.

Маленький фрагмент суші в Карибському морі, острів Монтсеррат, вистояв у боротьбі зі стихією в середині 90-х років ХХ ст. Вулканічна активність, яка почалась у 1995 р., за кілька років завдала стільки руйнувань, що на відновлення господарства, житлового сектору й інфраструктури знадобляться роки.

Для диверсифікації економіки в 1980-ті роки уряд почав залучати зарубіжний фінансовий і промисловий капітал. При участі іноземних компаній організовано складальні виробництва побутової електроапаратури, виробів із пластмас, одягу та інших товарів експортної спрямованості. Три чверті товарного експорту в 1986 р. склали електротовари й пакувальні матеріали. Уряд Монтсеррату, як і уряди деяких інших держав Вест-Індії, надавав пільги для створення експортних виробництв на всій своїй території. Аналогічну політику створення зон експортних виробництв, що стимулювалася програмою США під назвою “Карибська ініціатива”, стали запроваджувати в 1980-ті роки в більшості країн Карибського басейну.

В останнє десятиріччя минулого століття туризм зайняв головну позицію в економіці Монтсеррату. У цілому промислове виробництво там ніколи й не було найважливішим сектором господарської діяльності. Після кількох століть “царювання” сільськогосподарських культур почався прискорений розвиток сфери послуг, попит на які з кожним роком у розвинутому світі, насиченому промисловими товарами, стрімко збільшувався.

На початку 1990-х років Монтсеррат щорічно відвідували понад 30 тис. туристів, що в три й більше рази перевищувало чисельність населення острова. Туризм приносив майже 25 % від ВВП. До 1995 р., за офіційними даними, туризм і пов’язані з ним сфери послуг давали сумарно близько 40 % ВВП колонії, у той час як частка традиційно головного сектору економіки – сільського господарства – не перевищувала 6 %.

Крім свого вулканічного походження, Монтсеррат розміщений на шляху формування тропічних ураганів, які постійно завдають серйозних збитків економіці.

Вулкан Суфрієр прокинувся влітку 1995 р. після 350-річної сплячки. Південну частину острова й м. Плімут накрило великою кількістю попелу, у зв’язку з чим у серпні того ж року довелося провести евакуацію населення. Вулканічна активність тривала протягом двох років й у червні 1997 р. купол вулкана, що стримував викид лави, рухнув, у результаті чого стрімкий потік розпеченої лави поглинув сім населених пунктів, зруйнувавши понад 200 будинків, накрив аеропорт і спричинив загибель 19 осіб. Через два місяці розпечена гірська порода спричинила пожежу в спустошеному Плімуті.

Близько половини площі острова, а саме його південна частина, до цього часу залишається забороненою небезпечною зоною.

Зараз усі монтсерратці проживають у північній частині острова. За 500 років пік населеності – 14 333 людини – на Монтсерраті відзначався в 1946 р. За три роки вулканічної активності виїхало близько двох третин населення, половина з яких – у Великобританію, а інші – на сусідні острови. Перекази від них є суттєвою добавкою в доходах родин острова.

У межах програми допомоги своїй колонії Великобританія виділяє протягом шести років 189 млн фунтів стерлінгів. Нині будівництво залишається головним сектором економіки острова. У 2004 р. воно дало 22,5 % ВВП Монтсеррату. Протягом семи наступних років будівництво та державні послуги сумарно складали майже 50 % ВВП.

Економічна політика останніх років спрямована на найшвидше відновлення господарства, житла, комунікацій та інфраструктури, а також розвиток туристичного й офшорного банківського бізнесу. Оскільки залишилося всього лише кілька пляжів, зручних для відпочинку, то увагу туристів приваблюють краса та природні багатства острова, а також його головна на сьогодні візитна картка – вулкан Суфрієр. Першою в програмах відвідування значиться відкрита в 1995 р. під керівництвом Британської геологічної служби Вулканічна обсерваторія Монтсеррату, один із провідних у світі подібних закладів.

Турінфраструктура поки що представлена лише невеличкою кількістю маленьких готелів і ресторанів, які працюють за наявності клієнтів. Готелі Монтсеррату в 1995 р. нараховували 710 ліжокмісць, у 2002 р. цей показник становив 265. У 2000 р. сюди приїхало близько 15 тис. осіб.

Уряд, який розглядає туристичний сектор як основу майбутнього зростання й розвитку національної економіки, вважає відновлення туристичної інфраструктури однією з пріоритетних сфер інвестицій.

Незважаючи на всі економічні колізії, рівень ВВП на душу населення в Монтсерраті стабільно збільшується. У 1980 р. цей показник становив 2115 дол. США на людину, у 1990 р. він дорівнював 5688 дол., у 1998 р. – 9914 дол. (дані 1998 р. обумовлені значним відтоком населення). Із 2003 р. об'єм ВВП перебував на рівні 7600 дол. на людину. При цьому за паритетом купівельної спроможності він становив у середньому 5–6 тис. дол. США на душу населення.

19.2. Особливості офшорної діяльності на Монтсерраті

Місцевим законом про офшорну банківську діяльність від 1991 р. офшорним банкам на Монтсерраті дозволяли отримувати ліцензії на банківську діяльність. Цей закон пізніше коректувався відповідно до міжнародних вимог, зокрема в частині прийняття заходів із боротьби з відмиванням грошей через офшорні банківські компанії.

У Монтсерраті законодавство про охорону банківської таємниці багато в чому аналогічне швейцарському. Передача кому-небудь інформації про клієнтів банків, крім правоохоронних органів в обговорених законом випадках, заборонена. Однак, на відміну від Швейцарії, тут не передбачено конкретних санкцій за порушення законодавства про банківську таємницю.

На відміну від багатьох невеличких острівних “податкових гаваней” світу, де популярні інші види офшорів, тобто переважно трастові й міжнародні торгові компанії, для Монтсеррату характерна саме спеціалізація на банківському офшорному секторі. За даними на середину 2003 р., тут зареєстровано близько 50 міжнародних комерційних компаній. Тут, порівняно з іншими юрисдикціями, немає необхідності реєструвати трасти та, як наслідок, не видано жодної ліцензії на трастову компанію.

За даними на середину 2003 р., на острові було зареєстровано 11 офшорних банків із загальною сумою активів близько 1 млрд дол. Усі вони належать латиноамериканським компаніям і ними ж контролюються. За даними на кінець 2002 р., тільки три таких банки тримали відкриті офіси на острові й жоден не мав скільки-небудь значної фізичної присутності на Монтсерраті.

На сьогодні відбувається будівництво індустріального парку Монтсеррату. Уряд планує залучити сюди іноземних виробників для розміщення виробництва шляхом введення податкових і митних пільг, а також надання переваг для доступу виробникам на ринки США, Канади й карибських країн у межах програм під егідою “Карибської ініціативи” та угод із загального ринку країн КАРІКОМ. Оскільки Монтсеррат залишається залежною територією Великобританії і є членом Асоціації заморських країн і територій, у нього також існує низка привілеїв на доступ на ринок держав ЄС. Ці привілеї, зі свого боку, поширюються й на товари, що виробляються на острові підприємствами іноземних компаній. Виробництва, орієнтовані на експорт, згідно із законодавством Монтсеррату, звільнені від податків перші п’ять-десять років та отримують право безмитного імпорту сировини й комплектуючих матеріалів.

Влада, як і інвестори, пов’язує великі сподівання з відкриттям нового аеропорту (він почав роботу наприкінці травня 2005 р.) і з найшвидшим завершенням будівництва нового морського порту. Без цих об’єктів економіка маленького острова, який живе практично за рахунок зовнішніх зв’язків, у принципі не може бути ефективною. Навіть собівартість туристичних послуг зростає в кілька разів через відсутність доступної й зручної інфраструктури, не кажучи про те, що більшість туристів не їдуть на Монтсеррат, а зупиняються на інших островах Вест-Індії, тільки щоб зменшити кількість пересадок, скоротити час у дорозі та зекономити гроші на вертоліт чи паром до острова.

Влада острова користується технічною підтримкою й рекомендаціями спеціалістів МВФ у фінансовій сфері. На відміну від деяких країн – сусідів по регіону, Монтсеррат не був включений у список країн, які звинувачуються у відмові від співпраці в глобальній боротьбі з відмиванням грошей і створенні надто ліберальних умов для незаконного обігу коштів.

У результаті міжнародного тиску податкові служби Великої Британії, Франції, Італії, Іспанії, Німеччини з 2013 р. отримали доступ до відомостей про власників рахунків, баланси та фінансові операції на Монтсерраті.

Завдання й запитання для самоперевірки

1. Які основні доходи бюджету Монтсеррату?
2. Який розмір реєстраційних внесків, що сплачують офшорні структури на Монтсерраті?
3. Які податкові пільги існують для індустріального парку Монтсеррату?
4. Назвіть основні умови реєстрації офшорних банків у країні.

РОЗДІЛ 20. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ СЕНТ-КІТСУ І НЕВІСУ

20.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни

Сент-Кітс і Невіс – незалежна держава в Карибському регіоні, яка здобула незалежність у 1983 р. Вона входить до складу Британської Співдружності. Її населення – 50 тис. осіб.

Сент-Кітс і Невіс входить в Організацію Східнокарибських держав, у Східнокарибський валютний союз. Валютну систему країни регулює Східнокарибський центральний банк із штаб-квартирою в м. Бакстері та єдину валюту – східнокарибський долар (с. к. дол.). Внутрішній банківський сектор країни регулюється окремим законодавством, а Східнокарибський центробанк здійснює нагляд над його діяльністю відповідно до Закону про банки.

Фінансова система країни ґрунтується на доходах від туризму, від офшорного бізнесу, а також від надання подвійного громадянства за інвестиції. Багато з цих структур розміщені в столиці – у м. Бакстері.

Сент-Кітс і Невіс стоїть у переліку офшорних зон в Україні.

Особливістю законодавства країни є те, що підприємства, які створюються на острові Невіс, можуть вибирати варіант оподаткування: 35 % від прибутку для підприємств країни чи 0 % при реєстрації як офшорного підприємства. Підприємства, створені на острові Сент-Кітс, сплачують податок за ставкою 35 %.

Невіс – це невеликий острів в Атлантичному океані, розміщений у 225 милях на схід від Пуерто-Ріко. Відрізняється від інших островів високим рівнем життя й грамотності населення. У 1984 р. уряд Невісу оголосив острів податковою гаванню. Для залучення іноземних компаній створено дуже сприятливі умови, і протягом 1984–1994 рр. на острові зареєстровано понад 4 тис. компаній. За законодавством Невісу, іноземні компанії не оподатковуються податком на прибуток, якщо він отриманий за межами острова. Акціонери, директори й співробітники іноземних компаній можуть оселитися в будь-якому місці острова та одержати на ньому громадянство. Компанії звільнені від щорічних звітів перед владою. Немає ніяких обмежень на проведення змін у складі керівних органів компаній. Акції можна випускати іменні чи на пред'явника. Їхня вартість може бути зазначена в будь-якій валюті. Документацію фірми та її офіс можна розмішувати в будь-якому місці.

Якщо капітал компанії не перевищує 100 тис. дол. США, то виплачується збір уряду в сумі 200 дол. Крім того, стягується плата за реєстрацію компанії (450 дол.).

Контроль над діяльністю іноземних підприємств практично відсутній. Існує тільки рекомендація вести документацію відповідно до прийнятого самим же підприємством статуту. Але сама документація контролю з боку влади не підлягає.

Компанії, зареєстровані на острові, можуть у будь-який час перевести свій офіс і документацію в іншу країну, одержавши на це цілком рутинну згоду влади та вносячи дуже скромну плату.

У 2009 р. ВВП Сент-Кітсу і Невісу (за паритетом купівельної спроможності) склав 0,339 млрд дол. США, а ВВП, вироблений у сфері послуг, – 0,24 млрд дол. США. Експорт Сент-Кітсу і Невісу у 2009 р. становив 47 млн дол. США, а імпорт – 152 млн США. Частка сектору послуг у ВВП юрисдикції складає 71 %.

20.2. Особливості отримання економічного громадянства Сент-Кітсу і Невісу

Оформлення громадянства цієї країни дозволяє отримати паспорт цієї країни, який дає право його власнику (із 2009 р.) без візи перебувати в країнах Шенгенської зони. Крім того, цей паспорт дає можливість їздити без візи до майже 100 країн світу, у тому числі в основні офшорні центри, а візу до США та Канади за цим паспортом дають на 10 років.

Вартість оформлення другого громадянства за інвестиції (як через купівлю нерухомості на островах, так і через інвестиції у Фонд диверсифікації цукрової промисловості) складає 30–40 тис. дол. США.

Необхідна інвестиція може бути здійснена двома способами: 1) значна інвестиція – 400 тис. дол. США в «узгоджений інвестиційний проект» (тобто в купівлю нерухомості на островах); 2) мінімальна інвестиція – у Фонд диверсифікації цукрової промисловості (як благодійний внесок).

При використанні першого варіанта сплачуються реєстраційні внески (вони не повертаються) в таких розмірах: 50 тис. дол. США – для глави сімейства; 25 тис. дол. США – для дружини (чоловіка); 25 тис. дол. США – за кожну дитину у віці до 18 років.

При використанні другого варіанта заявник сплачує благодійний внесок у Фонд диверсифікації цукрової промисловості в розмірі

250 тис. дол. США (якщо він отримує паспорт тільки для себе) або в розмірі 300 тис. дол. США (якщо він отримує паспорт для себе й не більше як для трьох членів родини). При цьому реєстраційні внески не сплачуються. Зазвичай, багато інвесторів вибирають останній варіант, оскільки продати нерухомість на островах і повернути вкладені кошти дуже важко. Крім того, утримання нерухомості на островах вимагає значних витрат.

За обома варіантами інвестори, які хочуть отримати громадянство Сент-Кітсу і Невісу, зобов'язані сплатити кошти за додаткову перевірку (як правило, на наявність судимості) у сумі 7500 дол. США за заявника й по 4000 дол. США за кожного члена родини, старшого 18 років.

Для подання заявки на громадянство Сент-Кітсу і Невісу потрібно заповнити чотири форми документів. Причому приймаються тільки оригінали форм, а не копії.

Із червня 2014 р. внесено деякі зміни для отримання громадянства Сент-Кітсу і Невісу за інвестиції. Зокрема, після видачі сертифіката про громадянство, чоловік (дружина) чи залежні члени родини можуть бути додані до заяви за додаткову плату: 75 тис. дол. США – за дружину (чоловіка); 50 тис. дол. США – за нову дружину (нового чоловіка); 50 тис. дол. США – за залежних батьків; 35 тис. дол. США – за залежних від батьків дітей.

Крім того, за заяви, які відкликатимуться заявниками після завершення їх обробки, тепер стягуватиметься адміністративний збір у розмірі 55 тис. дол. США. Це робиться для того, щоб перекрити шлях отримання паспорта Сент-Кітсу і Невісу за інвестиції порушникам закону у своїх країнах.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні доходи бюджету юрисдикції?
2. Який розмір реєстраційних внесків, що сплачують офшорні структури, зареєстровані на Сент-Кітсі і Невісі?
3. Які особливості в офшорній діяльності на Сент-Кітсі і Невісі ви можете назвати?
4. Які особливості в отриманні подвійного громадянства на Сент-Кітсі і Невісі ви можете назвати?

РОЗДІЛ 21. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ АНГІЛЬЇ

21.1. Загальні умови функціонування податкової системи Ангільї

Ангілья – залежна від Великої Британії самоуправна юрисдикція, яка включає дев'ять островів, що розміщені в Карибському регіоні між Гваделупою та Віргінськими Островами. Столиця країни – місто Валлі. Населення цієї юрисдикції – 15 тис. осіб.

Ангілья входить в Організацію Східнокарибських держав, у Східнокарибський валютний союз, валютою країни є східнокарибський долар. Валютну систему країни регулює Східнокарибський центральний банк.

Ангілья не має природних ресурсів, а її економіка ґрунтується на туризмі та на офшорному бізнесі. Ангілья – безподаткова юрисдикція, а офшорні компанії сплачують до бюджету реєстраційний збір (500 дол. США) і щорічний збір (280 дол. США). На Ангільї зареєстровано 75 відділень іноземних банків. Правил, що регулюють валютні операції, у цій юрисдикції не існує. Банківські вклади можливі в доларах США на ощадні рахунки фізичних чи юридичних осіб у формі чекових рахунків або за допомогою інших інвестиційних інструментів.

Відповідно до Податкового кодексу в країні відсутні такі податки: податок на доходи фізичних осіб, податок із корпорацій, податок із продажу, ПДВ, податок на приріст капіталу. Разом із тим є податки, які сплачують туристи, поселяючись у готелі, податки на імпорт товарів, на лотереї, на продаж землі громадянам. В країні введено мито на деякі види товарів.

Ангілья наявна в переліку офшорних зон в Україні.

Незважаючи на те, що Ангілью вважають привабливим офшором, що підходить для купівлі компанії, у цілому її називають дуже дорогою країною, оскільки приїзд сюди може коштувати дуже дорого навіть багатій людині. Це пов'язано з тим, що Ангілья вважається у світі курортом VIP-класу.

Водночас Ангілья не укладає договорів про уникнення подвійного оподаткування. У цій юрисдикції також ведеться жорсткий облік фінансової документації компаній. Недавно ОЕСР позитивно оцінила пункти законодавства Ангільї про прозорість та про обмін інформації, спрямовані на боротьбу з відмиванням грошей. Податкові органи юрисдикції вимагають надання бухгалтерської звітності від своїх та

міжнародних компаній, зареєстрованих в Ангільї. Ще у 2002 р. Ангілья прийняла всі міжнародні стандарти про обмін інформацією й уклала із 17 країнами угоди про обмін податковою інформацією.

У вересні 2012 р. кілька карибських офшорів, у тому числі Ангілья, надали згоду на проведення перевірки для оцінки їх відповідності вимогам Міжнародної конвенції проти корупції.

У 2012 р. виникли проблеми з формуванням бюджету Ангільї, який став дефіцитним. У зв'язку з цим британським урядом запропоновано варіант збільшення податків. Серед них – збільшення податку на нерухомість із 0, 0015 до 0, 0035 %, податку на продаж нафтопродуктів на 7 %, тимчасового податку на стабілізацію, зборів для отримання ліцензій. Крім того, підвищено мита (з 1 до 3 %).

У жовтні 2012 р. уряд Ангільї знову повернувся до розгляду питань оподаткування. Ішлося про усунення 10-відсоткового податку на ресторанні рахунки та прокат автомобілів, раніше узгоджених із британським урядом. Крім того, бізнесмени Ангільї підняли питання про усунення уведеного у 2012 р. податку на стабілізацію, що вимагає згоди британського уряду.

У результаті міжнародного тиску податкові служби Великої Британії, Франції, Італії, Іспанії, Німеччини з 2013 р. отримали доступ до відомостей про власників рахунків, баланси та фінансові операції в Ангільї.

Із початку 2014 р. Україна отримала доступ до податкової інформації з Ангільї. Це стало можливим завдяки тому, що Велика Британія, Нідерланди й Данія розширили дію Конвенції про взаємну адміністративну допомогу в податкових справах Ради Європи та ОЕСР на кілька своїх територій з офшорною юрисдикцією.

21.2. Особливості офшорної діяльності в Ангільї

Типи офшорних компаній в Ангільї

1. Ангільські спеціалізовані компанії (ASPC), які ведуть свою діяльність як офшор, так і оншор. Для відкриття офшорної компанії потрібно заплатити 500 дол. США, ще 280 дол. США коштує щорічне продовження її діяльності.

2. Міжнародні підприємницькі компанії (IBC), подібні до тих, які реєструються в штаті Делавер (США). На сьогодні в торговому реєстрі Ангільї зареєстровано понад 25 тис. таких компаній.

3. Компанії з обмеженим терміном дії (LDC), яка може існувати не більше 30 років.

4. Партнерства з обмеженою відповідальністю (LP), які є типовою формою бізнесу на території Ангільї.

Особливості створення та функціонування офшорів в Ангільї

Для реєстрації офшору в Ангільї достатньо одного директора та акціонера й це може бути одна й та сама особа.

Директор та акціонер IBC можуть бути резидентами будь-якої країни.

Директор й акціонер IBC можуть бути як фізичними, так і юридичними особами.

У назві офшору можна використовувати будь-які міжнародні відомі закінчення, такі як Inc; SA; AG; Co; Ltd.

Дозволяється процедура зміни офшорної юрисдикції.

Не використовується доктрина *Ultra Vires* (коли угоди, що не стосуються видів діяльності, які записані в засновницьких документах компанії, визнаються недійсними). Це означає, що офшорні компанії Ангільї можуть займатися будь-якими видами діяльності, навіть тими, які не записано в засновницьких документах компанії.

В Ангільї існує закритий торговий реєстр для офшорних компаній. Це означає, що прізвища власників та директорів у реєстрі не зберігаються, а їхні прізвища відомі лише реєстраційному агенту.

В Ангільї дозволено призначення номінальних директорів й акціонерів.

Дозволена реєстрація офшору он-лайн для ліцензованих субагентів; у такому випадку реєстрація компанії здійснюється «день у день».

Он-лайн-реєстрація дає змогу використовувати для назви офшорної компанії будь-яку мову чи алфавіт, уключаючи китайські ієрогліфи.

Заборонені назви, що вже існують, а також подібні до них, які можуть створити помилкове враження про них.

Зареєстрований офіс компанії має міститися за адресою реєстраційного агента в Ангільї.

Компанії міжнародного бізнесу не можуть вести діяльності з резидентами Ангільї, займатися банківською та трастовою роботою, страховою діяльністю чи перестрахуванням, надавати управлінські послуги для інших компаній.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні доходи бюджету Ангільї?
2. Який розмір реєстраційних внесків, що сплачують офшорні структури в Ангільї?
3. Які зміни відбулися в офшорній діяльності в Ангільї з 2013 р.?

РОЗДІЛ 22. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ АРУБИ

22.1. Загальні умови функціонування податкової системи юрисдикції

Юрисдикція Аруба – класичний банківський офшор, розміщений на однойменному острові в Карибському морі недалеко від Венесуели. Площа – 193 кв. км, населення – 91, 3 тис. осіб. Столиця – місто Ораньєстад.

Аруба наявна в переліку офшорних зон в Україні.

Аруба – автономний член Королівства Нідерланди, має повну автономію у внутрішніх справах. Нідерланди відповідають за зовнішню політику та оборону. У кінці 2010 р. Аруба вийшла зі складу Нідерландських Антильських Островів.

Аруба як територія Королівства Нідерландів є членом ЄС. Громадяни Аруби мають загальноєвропейські паспорти та право вільного в'їзду, проживання й роботи в межах Євросоюзу.

Оскільки Аруба використовує загальний митний тариф, єдиний для всіх членів ЄС, то вона має право вільного експорту своєї продукції на спільний європейський ринок.

Водночас податкова система країни не є аналогічною, порівняно з Нідерландами.

Податкова система Аруби включає митний та акцизний податки, податок на передачу нерухомості, податок на дарування, податок на спадщину, реєстраційне мито, податок на автотранспорт, шкільний податок, гербовий збір, але відсутні такі податки, як ПДВ та податок із продажу. Корпоративний податок із 01.01.2003 р. встановлений у розмірі 35 %. Податок на дивіденди уведено за ставкою 10 %.

Аруба вважається у Вест-Індії державою з найвищим рівнем життя. Міжнародний туризм, банківська офшорна діяльність, переробка та зберігання нафти – основні джерела наповнення бюджету.

Банківська справа, ліцензування, страхування та холдингові компанії – провідні офшорні сектори в країні. В Арубі створено Агентство іноземних інвестицій, яке надає допомогу іноземним інвесторам щодо можливостей розвитку бізнесу в країні. Для стимулювання експорту та притоку іноземної валюти на острові створено зону вільної торгівлі.

Компанії вільної зони мають значні податкові пільги, уключаючи звільнення від імпортних мит і низькі ставки оподаткування.

Отримати відповідну ліцензію на роботу у вільній економічній зоні можуть тільки компанії, що займаються комерційною чи промисловою діяльністю.

Для роботи з офшорними компаніями на території Аруби існують спеціальні офшорні банки, робота яких підпорядкована Центральному банку. Аруба пропонує низку податкових пільг для залучення офшорних банків. Для цього створено посаду Комісара сектору фінансових послуг.

Основні принципи офшорної політики Аруби:

1. Якщо стосовно якогось типу компаній ще прийнято відповідний закон, вона звільняється від сплати податків.

2. Фінансові та лізингові компанії сплачують податок за ставкою 2,4 та 3 %.

3. Компанії AVV не підлягають оподаткуванню.

4. Аруба не визнає концепції трастів.

Закону про дотримання банківської таємниці на Арубі як такого не існує, але прізвища власників офшорних бенефіціарних рахунків можуть бути збережені в таємниці.

Аруба має угоду про уникнення подвійного оподаткування тільки з Нідерландами.

Країна має угоду про обмін податковою інформацією з такими країнами й залежними територіями: Австралією, Багамськими Островами, Бермудськими Островами, Великою Британією, Гренландією, Ісландією, Іспанією, Каймановими Островами, Норвегією, США, Сент-Люсією, Сент-Кітсом і Невісом, Фарерськими Островами, Фінляндією, Швецією.

Із початку 2014 р. Україна отримала доступ до податкової інформації з Аруби. Це стало можливим завдяки тому, що Велика Британія, Нідерланди й Данія розширили дію Конвенції про взаємну адміністративну допомогу в податкових справах Ради Європи та ОЕСР на кілька своїх територій з офшорною юрисдикцією.

22.2. Вимоги до створення та діяльності офшорних компаній

Згідно із Законом про компанію від 1988 р., офшорні компанії на Арубі реєструються у формі акціонерного товариства з обмеженою відповідальністю (AVV). Відповідно до Закону офшори повинні бути засновані нерезидентами та вести діяльність за межами держави.

Водночас на ведення банківського, страхового, перестраховального бізнесу, а також на надання трастових послуг потрібно отримати державну ліцензію. Офшорам заборонено вести діяльність із резидентами та володіти нерухомістю на території Аруби, крім оренди нерухомості.

Офшор на Арубі повинен мати зареєстрований офіс й агента. Мінімальний розмір статутного капіталу офшорної компанії, який слід виплатити на момент реєстрації компанії, складає 10 тис. флоринів (близько 6000 дол. США). Повідомлення про реєстрацію компанії повинно бути опубліковано в пресі. Офшор на Арубі повинен мати місцевого корпоративного секретаря.

Мінімальна кількість акціонерів – один. Ним може бути фізична чи юридична особа, їх резидентність не має значення. Офшорним компаніям дозволено випуск простих і дискретних акцій, акцій на пред'явника та без номінальної вартості.

Директорами офшорних компаній можуть бути як фізичні особи, так і юридичні. Якщо керівником компанії призначається юридична особа, то вона повинна бути резидентом Аруби. Мінімальна кількість директорів – один. Права директора не повинні пересікатися з компетенцією акціонерів, що прописано в статуті чи меморандумі компанії. Збори директорів можуть відбуватися будь-де у світі, у тому числі за допомогою телефонного зв'язку.

Офшорна компанія звільняється від оподаткування в тому випадку, якщо дохід отримано за межами Аруби. Водночас існує сплата державного щорічного мита в розмірі 285 дол. США та оплата послуг комерційного реєстру (40 дол. США). Офшорна компанія на Арубі не підлягає валютному контролю.

Із 01.01.2006 р. на Арубі відмінено режим звільнення від оподаткування компаній країни, а замість нього уведено специфічну податкову норму. Компанія Аруби не буде оподатковуватися податком за умови, що вона отримує прибуток виключно в результаті виконання холдингової фінансової діяльності, пасивної інвестиційної діяльності та/чи ліцензійної.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні доходи бюджету Аруби?
2. Який розмір реєстраційних внесків, що сплачують офшорні структури на Арубі?
3. Із якою країною Аруба має угоду про уникнення подвійного оподаткування?
4. Коли офшорна компанія звільняється від оподаткування на Арубі?

РОЗДІЛ 23. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ КЮРАСАО

23.1. Загальні умови функціонування податкової системи юрисдикції

Кюрасао до жовтня 2010 р. входив у групу Нідерландських Антильських островів (НАО), а зараз це держава в складі Королівства Нідерландів.

Столицею Кюрасао є місто Віллемстад, грошовою одиницею – нідерландський антильський гульден.

Кюрасао тепер має такий статус, як і Аруба. Основні доходи країни отримуються за рахунок офшорної діяльності та туризму. На ньому діє континентальне право, як і в низці європейських офшорів (Швейцарії, Ліхтенштейні).

Кюрасао наявний у переліку офшорних зон у Росії, Білорусі, Азербайджані.

Кюрасао належить до країн і залежних територій із високим душевим доходом (понад 10 000 дол. США).

Кюрасао, як і колишні Нідерландські Антильські Острови в цілому – один із найстаріших та респектабельних офшорних центрів світу: із середини 60-х років ХХ ст. він спеціалізувався на офшорних банках, а також на холдингових, фінансових, страхових, управлінських, судноплавних й інших офшорних компаніях. До 2002 р. податок на прибуток офшорних компаній тут становив від 2,4 до 3 %.

На Кюрасао можуть бути зареєстровані підприємства різних форм: повні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, компанії з обмеженою відповідальністю, фонди.

Якщо засновнику не потрібно включати в засновницькі документи якісь специфічні положення, а діяльність компанії передбачається обмежити функціями холдингу, то можна придбати готову компанію. Засновницькі витрати складуть близько 1500 дол. США, якщо статутний капітал компанії обмежується стандартною величиною в 30 тис. дол. США. Мінімальні щорічні витрати з підтримки діяльності акціонерної компанії становлять близько 1500 дол. США.

Із 01.01. 2002 р. на Кюрасао уведено нове податкове законодавство. Його основні риси такі:

- відмінено офшорний режим;
- уведено єдину ставку податку на прибуток у розмірі 34,5 %;
- повне або часткове звільнення від податку доходу від участі в капіталі інших компаній (дивідендів тощо);
- уведення компаній, звільнених від оподаткування;

- збереження пільг для наявних офшорних компаній при виконанні певних умов;

- відсутність податку «біля джерела» на дивіденди.

Водночас, як і раніше, у новій системі відсутні податки «біля джерела» на відсотки та податок на капітал.

Тепер умовою привабливості створення холдингів на Кюрасао виступатиме не низька ставка податку, а виведення відповідного доходу з податкової бази. Під доходом від участі розуміються як дивіденди, так і реалізований приріст капіталу. Використовуються такі умови звільнення від оподаткування:

- для місцевих дочірніх компаній – звільнення на 100 %;
- для іноземних дочірніх компаній – звільнення на 95 %;
- для голландських дочірніх компаній при мінімальній частці участі в розмірі 25 % – звільнення на 100 %;
- для голландських дочірніх компаній при мінімальній частці участі в розмірі менше 25 % – звільнення на 95 %.

Отже, холдинг на Кюрасао може, як і раніше, ефективно використовуватися для володіння акціями іноземних компаній (пакети не менше 5 % – ефективний податок у розмірі 1,7 %) та голландських (пакети не менше 25 % – ефективний податок у розмірі 8,3 %).

Інша особливість нового податкового законодавства – дозвіл на створення звільнених від оподаткування компаній. Вона частково відрізняється від офшорних компаній, що існували раніше. По-перше, вона повністю звільнена як від податку на прибуток, так і від податку «біля джерела» на дивіденди. Водночас унаслідок цього компанія не потрапляє ні під які податкові договори, у тому числі з Нідерландами. По-друге, сфера діяльності таких компаній обмежена холдинговою, фінансовою та інвестиційною діяльністю.

Для отримання звільнення від податків компанія повинна бути створена у формі нідерландсько-антильської приватної компанії з обмеженою відповідальністю (NABV). Цю форму компанії уведено в законодавство з 2000 р., а до цього використовувалися звичайні компанії з обмеженою відповідальністю.

Нова форма компанії більш гнучка, що дає змогу застосувати її в будь-яких цілях. Щоб отримати звільнення від податків, компанія повинна подати відповідну заявку в податкові органи Кюрасао.

Стосовно старих офшорних компаній, то попередній податковий режим для них зберігається до 2019 р. У випадку офшорів, зареєстро-

ваних після 1999 р., попередній податковий режим зберігається лише для компаній, які фактично розпочали свою діяльність.

Із початку 2014 р. Україна отримала доступ до податкової інформації Кюрасао. Це стало можливим завдяки тому, що Велика Британія, Нідерланди й Данія розширили дію Конвенції про взаємну адміністративну допомогу в податкових справах Ради Європи та ОЕСР на кілька своїх територій з офшорною юрисдикцією.

23.2. Податкові пільги для судноплавних та інших компаній

Кюрасао є гаванню зручного прапора. Судноплавна компанія, яка зареєстрована на острові, отримує численні й досить істотні пільги. Судновласникам гарантується швидка та спрощена реєстрація іноземних суден. Місцеві органи влади зазвичай охороняють анонімність посадових осіб судноплавних компаній і гарантують охорону конфіденційності їхніх комерційних операцій. Замість податків, зареєстровані тут судноплавні компанії сплачують помірні реєстраційний та річний збори залежно від водотоннажності й призначення суден.

Судноплавній компанії дозволено тут вільне наймання членів екіпажу з нерезидентів країни приписки суден, але деякі переваги при найманні надають громадянам країни приписки судна. Від судноплавної компанії тут не вимагають неухильного дотримання всіх норм міжнародного мореплавства. Місцева влада звичайно охороняє анонімність директорів та інших посадових осіб судноплавних компаній і гарантує збереження конфіденційності їхніх комерційних операцій. Головна ж перевага зареєстрованих тут судноплавних компаній – те, що їх звільняють від усіх місцевих податків на доходи, отримані за межами країни реєстрації.

На Кюрасао активно поширюється гемблінг (інтернет-казино). Для розвитку гравального бізнесу на острові створено всі умови: законодавчі, податкові, інфраструктурні.

До особливостей діяльності казино в Кюрасао належать такі: можливість вести ліцензований міжнародний бізнес, податок у розмірі 2 %; необмежене зняття дивідендів, спрощена процедура отримання ліцензії, оператор гравального бізнесу не зобов'язаний реєструвати тут офіс.

На Кюрасао можна зареєструвати приватний сімейний фонд, який використовується для отримання спадку без виплати податків; цей фонд повністю звільняється від оподаткування; він використовується й для володіння інтелектуальною власністю, патентами, отримання ліцензійних виплат тощо.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні доходи бюджету Кюрасао?
2. Із 01.01. 2002 р. на Кюрасао уведено нове податкове законодавство. Які його основні риси?
3. Який розмір реєстраційних внесків, що їх сплачують офшорні структури на Кюрасао?
4. Які пільги мають судноплавні компанії на Кюрасао?

РОЗДІЛ 24. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ГРЕНАДИ

24.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни

Гренада – одна з незалежних держав (із 1974 р.) Карибського регіону з населенням 102 тисячі осіб. Країна входить у Британську Співдружність. Столиця Гренади – місто Сан-Джордж.

Основні доходи держава отримує від туризму й офшорного бізнесу. У країні діє близько 900 міжнародних бізнес-компаній. Крім того, у Гренаді існує понад 20 ігрових сайтів. Внутрішній фінансовий сектор країни включає шість банків, 26 зареєстрованих страхових компаній, дві кредитні спілки.

Гренада наявна в переліку офшорних зон в Україні.

Для іноземців, які сприяли розвитку офшорного бізнесу, уряд Гренади мав право надавати громадянство за спрощеною процедурою. Водночас після подій 11 вересня 2001 р. в США економічну Програму громадянства Гренади закрито на невизначений термін.

Країна не має укладених угод про уникнення подвійного оподаткування.

Податкова система країни включає такі податки та збори: ПДВ, податок на заробітну плату, на прибуток, отриманий на території Гренади, на житлову власність та низку інших. На Гренаді немає податків на приріст капіталу, на іноземні доходи, на спадок. Громадяни-нерезиденти обкладаються податком на дохід, отриманий на території країни, у розмірі 15 %. Податок від здавання в оренду нерухомості складає 15 % у сумі отриманого доходу. Податкова ставка на нерухомість – 0,1 % від кадастрової оцінки землі та 0,15 % для будинків і споруд. У 2005 р. уведено збір із зарплати в розмірі 5 % – для тих, хто заробляє понад 5000 с. к. дол. та 2,5 % – для тих, хто отримує менше цієї суми. Цей збір направлявся до фонду реконструкції та розвитку Гренади, яка сильно постраждала від ураганів “Іван” (2004 р.) та “Емілі” (2005 р.). Із 2005 р. уведено пільги на житлову нерухомість: на 50 % знижувався податок на житлову власність та звільнялося від оплати житло, якщо сума податків було нижчою 20 с. к. дол. У 2013/2014 р. уведено пільги з ПДВ для виробників місцевих товарів. Крім того, суб’єкти малого бізнесу отримали право на добровільну реєстрацію для сплати ПДВ.

Гренада входить в Організацію Східнокарибських держав, у Східнокарибський валютний союз, валютою країни є східнокарибський долар. Валютну систему країни регулює Східнокарибський центральний банк.

Гренада належить до розвиткових країн із рівнем ВВП на душу населення від 800 до 10 000 дол. США.

У 2009 р. ВВП Гренади (за паритетом купівельної спроможності) склав 0,44 млрд дол. США, а ВВП, вироблений у сфері послуг, – 0,301 млрд. Експорт Гренади у 2009 р. становив 78 млн дол. США, а імпорт – 270 млн. Частка сектору послуг у ВВП юрисдикції складає 68 %.

У країні у свій час створено дуже спрощені умови для реєстрації банківських структур. Тут не завжди дотримуються міжнародних норм щодо боротьби з відмиванням “брудних” грошей та з іншими фінансовими шахрайствами, що породжує певні проблеми для країни з боку міжнародних організацій.

Ці проблеми на початку ХХІ ст. вийшли на перший план у Гренаді. У країні в цей період за міжнародні фінансові операції відповідали два чиновники міністерства фінансів, причому жоден із них не був ні фінансистом, ні юристом. Головний офшорний банк цього острова – “Перший міжнародний” улітку 2000 р. збанкрутував, оскільки виявився неспроможним виплатити зарплату своїм співробітникам, не кажучи вже про вкладників, яким свого часу обіцяно 250 % річних.

Гренада, як і деякі її сусіди, продавала інвесторам своє громадянство. Така схема дозволила виконавчому директорові банку Гілберту Циглеру стати гренадцем і змінити своє ім’я на Ван Брінк. Засновуючи 1997 р. банк, він не пред’явив необхідного статутного капіталу в розмірі 2,2 млн дол., проте аргумент у вигляді рубіна вартістю 25 млн дол. (справжнє місцеперебування якого невідоме) забезпечив йому отримання банківської ліцензії.

“Першому міжнародному” довго щастило уникати серйозних аудитів і перевірок. Зате він прославився на міжнародній політичній арені: 2000 р. профінансував чартерний рейс “Боїнга-737”, який перевозив представників збройних угруповань із Демократичної Республіки Конго до Гренади. (При цьому гренадський міністр закордонних справ виголосив перед прибульцями привітальну промову). Крім того, “Перший міжнародний” запропонував виділити 80 млн дол. позики для так званої Резервної системи Африканського союзу, яка б виконувала роль центрального банку повстанців.

У березні 1999 р. аудитори попереджали прем’єр-міністра Гренади Кейта Мітчела, що “Перший міжнародний” практично не має нормальної системи бухгалтерського обліку. Перевіряльники також висловили свої підозри з приводу можливої участі цього банку у

відмиванні грошей. Уряд Гренади звернувся по допомогу до Федерального бюро розслідувань США. Банк тим часом продовжував функціонувати, доки не збанкрутував. За словами керівництва Гренади, тоді воно зробило максимум можливого. Зараз же нове керівництво міністерства фінансів цієї країни працює над тим, щоб зробити жорсткішими нормативні акти, які регулюють функціонування фінансової та банківської систем.

Гренада – не єдиний карибський острів, що не зміг захистити себе від несумлінних зовнішніх “інвесторів”. І влада винна в цьому лише частково. І в уряді, і на державній службі, і серед представників приватного сектору цієї країни кваліфіковані кадри – велика рідкість. До того ж люди, які працюють у цих сферах, чудово знають один одного, і критики реального стану речей легко можуть позбутися вигідного контракту або перспективи отримати високооплачувану посаду в системі державного управління. Сподіватися, що ситуацію можуть змінити демократичні вибори, також не доводиться. У карликових державах, з огляду на їх незначний електорат, вони інколи дають надзвичайні результати. У Гренаді опозиція в парламенті представлена лише одним депутатом.

У 2001 р. ФАТФ внесла Гренаду в список країн, які не співпрацюють у боротьбі з відмиванням грошей.

Під тиском США Гренада провела вдосконалення своїх адміністративних процедур із метою запобігання можливостям для терористів мати свої рахунки в країні. ФАТФ викреслила Гренаду з «чорного» списку у 2003 р.

Громадянство Гренади за інвестиції

Ця програма діє з травня з 2013 р. Для отримання другого громадянства потрібно інвестувати 350 тис. дол. США в купівлю нерухомості на одному з елітних курортів країни. Інвестиція здійснюється не в об'єкт, а в акції компанії, яка володіє відповідним об'єктом. Через чотири роки після отримання громадянства ці акції треба продати, хоча це зробити дуже важко. Крім указаної суми інвестицій, кожен заявник повинен заплатити у вигляді різних зборів 50 тис. дол. Якщо родина заявника включає понад чотирьох осіб, то за кожного додаткового члена родини треба заплатити по 25 тис. дол. США.

Паспорт Гренади дозволяє безвізовий в'їзд до багатьох країн, у тому числі до Китаю, Південної Кореї, Великої Британії, Ірландії, до всіх країн Європейського Союзу.

24.2. Вимоги до створення, діяльності та оподаткування офшорних компаній у Гренаді

Сьогодні найбільш розповсюдженими офшорними структурами в Гренаді є компанії, офшорні банки й трасти.

Міжнародні бізнес-компанії Гренади – еквівалент офшорних компаній або звільнених компаній, які звільнені від оподаткування та використовуються для торгівлі. Законом, який регулює діяльність офшорних компаній у Гренаді, є закон про міжнародні компанії, який прийнято разом із законом про керівництво компаніями.

Структура управління компанії повинна включати як мінімум одного директора, який може бути резидентом будь-якої країни, за винятком резидента Гренади.

Повинен бути також секретар компанії, який може бути резидентом будь-якої країни.

Акціонерами компанії можуть стати як юридичні, так і фізичні особи, які є резидентами будь-якої держави.

Збори акціонерів можуть відбуватися в будь-якій країні, причому дозволяється проводити збори за допомогою телефонного зв'язку. Протоколи зборів можна зберігати в будь-якій країні, указаній у засновницьких документах.

Офшорні банки діють у країні на основі закону про офшорні банки та банківську діяльність. Їхня діяльність регулюється Адміністрацією міжнародних банківських послуг.

Гренадські офшорні банки – це установи, які не обкладаються податками, але яким водночас заборонено надавати банківські послуги жителям та корпораціям – резидентам Гренади. Офшорні банки ліцензуються залежно від призначення банківського бізнесу. Існує два основних типи офшорних банківських ліцензій: клас 1 (необмежена банківська діяльність) та клас 2 (обмежена банківська діяльність).

Гренадські офшорні трасти виступають механізмами захисту активів і пенсійних фондів. Трасти управляються за дорученням, але їхня діяльність не може відбуватися в Гренаді.

Щорічний ліцензійний збір для офшорної компанії – 187 дол. США, а реєстраційний збір – 224 дол.

Для ведення банківської, трастової, страхової та перестраховальної діяльності потрібно отримати державну ліцензію. Банківська ліцензія першої категорії коштує 22 320 дол. США, а другої – 18 600 дол.

Основні переваги реєстрації офшорної компанії в Гренаді

Документація офшорної компанії може бути в будь-якій країні світу.

Законом забезпечується конфіденційність інформації про банківські рахунки та операції компанії.

Прибуток офшорної компанії може зберігатися в офшорному банку, який забезпечує звільнення від податків на депозити.

Відсутність податку на прибуток чи дохід, отриманий за межами Гренади, податків на дивіденди, спадок, подарунки, а також прибуткового податку дають можливість офшорним компаніям повністю бути звільненими від сплати податків.

Зміни у фінансовому законодавстві Гренади

У заяві уряду від 13 лютого 2012 р. підкреслено його зобов'язання запроваджувати міжнародні стандарти, які сприяють податковій прозорості та обміну податковою інформацією. Підкреслено бажання Гренади відповідати стандартам, установленим ФАТФ. Для цього створено спеціальний комітет. Крім того, уряд Гренади наклав мораторій на фінансові ліцензії відповідно до міжнародного законодавства щодо регулювання фінансових послуг.

Уряд Гренади на час дії мораторію гарантує, що закони про фінансові послуги на острові переглянуто відповідно до стандартів ФАТФ. Очікувалося, що новий комітет перегляне законодавство країни до середини 2012 р., а уряд у подальшому його прийме.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні доходи бюджету Гренади?
2. Назвіть основні переваги реєстрації офшорної компанії в Гренаді.
3. У заяві уряду від 13 лютого 2012 р. оголошено зміни у фінансовому законодавстві Гренади. Назвіть основні з них.
4. Для яких іноземців уряд Гренади має право надавати громадянство за спрощеною процедурою?

РОЗДІЛ 25. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ БРИТАНСЬКИХ ВІРГІНСЬКИХ ОСТРОВІВ

25.1. Загальні умови функціонування податкової системи юрисдикції

Британські Віргінські Острови (або БВО) є залежним від Великої Британії політико-територіальним утворенням. Вони відомі як великий офшорний центр. Доходи БВО отримують як від офшорного бізнесу, так і від туризму. Основною сферою економічної діяльності є туризм (острови відвідує 350 тис. туристів щорічно), також постійно зростає значимість офшорного фінансового сектору. Британські Віргінські Острови наявні в переліку офшорних зон в Україні.

Британські Віргінські Острови – це група із 60 островів і коралових рифів (загальна площа – 153 кв. км), розміщених на північний захід від Американських Віргінських островів.

Найбільшими островами є Тортола (разом із Біф-Айленд), Верджін-Горда, Анегада та Йоста Ван Дайка, де розміщена столиця – місто Род-Таун.

Британські Віргінські Острови – член Британської Співдружності. Самоврядування здійснюється з 1967 р. Урядовим органом є виконавча рада, очолювана губернатором, якого призначає Міністерство закордонних справ Великобританії. Виконавча рада складається з головного міністра, трьох міністрів і генерального прокурора.

Політична система – колонія Великобританії, що має власний уряд і свою конституцію.

Законодавча система заснована на англійському праві. На островах розвинуті банківські й аудиторські послуги.

Основна валюта – долар США. Ніяких обмежень стосовно конвертації або перерахувань валюти в країну або з неї не існує.

На Британських Віргінських Островах відсутній податок на приріст капіталу, на передачу капіталу, податок на спадок, податок на продаж, ПДВ. Існує податок на нерухомість та державне мито. Розмір його залежить від величини статутного фонду компанії.

Британські Віргінські Острови є популярною юрисдикцією для реєстрації офшорних компаній (41 % усіх офшорних компаній у світі).

Понад 150 тисяч офшорних компаній зареєстровано з 1984 р., що свідчить про велику популярність островів як податкової гавані.

На 1.01.2004 р. на Британських Віргінських Островах нараховувалося 2391 офшорний інвестиційний фонд, на 1.01.2005 р. – 2613, на 1.01.2006 р. – 2886 з активами в розмірі 100 млрд дол. США.

На Британських Віргінських Островах емітується певна частина міжнародних боргових цінних паперів.

На середину 2012 р. в Україну з Британських Віргінських Островів надійшло прямих іноземних інвестицій на суму 1749,7 млн дол. США (восьме місце серед країн – інвесторів в Україну). Багато експертів говорять про майбутнє стрімке зростання інвестицій у нашу країну з цих островів у зв'язку з укладенням нової Конвенції про уникнення подвійного оподаткування між Кіпром та Україною.

Згідно з даними розслідувань Міжнародного консорціуму розслідувальної журналістики, український олігарх Дмитро Фірташ є власником пакета акцій і директором (із 2007 р.) офшорної компанії на Британських Віргінських Островах.

Британські Віргінські Острови підписали зі США договір «Про взаємну юридичну підтримку» («MLAT»), який передбачає обмін інформацією про недостовірні фінансові угоди тощо.

У результаті міжнародного тиску податкові служби Великої Британії, Франції, Італії, Іспанії, Німеччини з 2013 р. отримали доступ до відомостей про власників рахунків, баланси та фінансові операції на Британських Віргінських Островах.

Із початку 2014 р. Україна отримала доступ до податкової інформації з Британських Віргінських Островів. Це стало можливим завдяки тому, що Велика Британія, Нідерланди й Данія розширили дію Конвенції про взаємну адміністративну допомогу в податкових справах Ради Європи та ОЕСР на кілька своїх територій з офшорною юрисдикцією.

25.2. Особливості реєстрації, функціонування та оподаткування офшорних компаній на Британських Віргінських Островах до й після 01. 01. 2005 р.

Особливості функціонування компаній на Британських Віргінських Островах до 01. 01. 2005 р.

Форма звільненої від податків компанії – це Міжнародна бізнес-компанія (International Business Company (IBC)). IBC, діяльність якої регулюється колективним законодавчим актом, розробленим у 1984 р. і який діяв із 1 серпня 1984 р. до 01. 01. 2007 р., є одним із найбільш сучасних видів компаній. Після зменшення значення Панами через діяльність колишнього президента Норьєги на БВО тільки в 1988 р. створено понад 6000 міжнародних бізнес-компаній.

Однак компаніям типу ІВС забороняється вести бізнес із жителями островів і з місцевими фірмами та мати на островах власність.

ІВС-компанія може бути зареєстрована під будь-якою назвою, якщо орган, який її реєструє, не вважає цю назву небажаною й такою, яка не містить слів “страхування”, “гарантія”, “будівельна компанія”, “банк” чи “трест” (Insurance, Assurance, Building Society, Bank, Trust), без відповідного дозволу уряду. Назва не повинна також містити слова, що вказують на зв’язок із королівською родиною чи урядом.

Назва компанії може бути англійською чи будь-якою іншою мовою й може використовувати будь-яке слово, що позначає обмежену відповідальність, наприклад: Limited, Ltd., Corp., Corporation, Inc., Incorporated, S. A., A. G., Gmb, B. V., N. V. Меморандум і статут повинні включати назву фірми, зареєстровану адресу офісу, ім’я й адресу зареєстрованого агента, мету компанії, що не повинні суперечити законам островів Британської Вірджинії, статутний акціонерний капітал і валюту, види акцій, що можуть бути акціями на пред’явника, іменними акціями чи тими й іншими, і пояснення, що стосуються акцій на пред’явника. Статут фірми регулює її міжнародну діяльність і може бути змінений шляхом відповідного рішення.

Акціонерний капітал може мати номінал і виражатися в будь-якій валюті. Однак звичайно статутний акціонерний капітал складає 50 000 дол. США за номіналом, тому що це максимальний статутний акціонерний капітал, із якого береться мінімальне мито в розмірі 300 дол. США. Статутний акціонерний капітал понад 50 000 дол. США за номіналом обкладається додатковим первісним і щорічним митом у розмірі 700 дол. США. Мінімальне число пайовиків – один, і щонайменше одна акція повинна бути випущена директорами на їхніх перших зборах. Усі випущені акції, як іменні, так і на пред’явника, повинні бути цілком оплачені, але оплата може здійснюватись у формі простого векселя, підписаного пайовиком. Якщо не випускається мінімальне число акцій, директори несуть повну відповідальність за всю діяльність компанії.

Компанія повинна мати реєстр акцій у своєму зареєстрованому офісі, хоча ця інформація не є відкритою. Компанія не повинна готувати й представляти фінансові звіти.

Ефективний сучасний закон про офшорні компанії забезпечує повну конфіденційність директорів та акціонерів при найбільш гнучких умовах.

Компанія цілком звільнена від усіх видів податків, але потрібно оплачувати щорічну ліцензію в розмірі 300 дол. США, якщо акціонерний капітал не перевищує \$50 000, і в розмірі \$1000 при перевищенні цієї суми.

Відповідно до статуту фірми директори можуть проводити збори на островах Британської Вірджинії чи в будь-якій іншій країні. Вимога про проведення щорічних зборів відсутня, і для проведення зборів директорів й акціонерів не обов'язково потрібна їхня особиста присутність у визначеному місці, адже збори можуть проводитися по телефону, якщо це потрібно.

Після того, як дотримані всі формальності й схвалено назву компанії, компанія типу ІВС може бути зареєстрована протягом 48 годин. Вартість реєстрації та сума первісних внесків однакові й складають \$ 700. Однак можна придбати вже готову фірму для її негайного використання.

Визначаючи основні переваги островів Британської Вірджинії як офшорного фінансового центру та міжнародної бізнес-компанії, потрібно відзначити таке:

- звільнення від усіх місцевих податків;
- сучасний закон про компанії, що забезпечує максимальну гнучкість;
- політична й економічна стабільність;
- відсутність валютного контролю;
- розвинута власна банківська система з гарними міжнародними зв'язками;
- акції на пред'явника;
- можливість придбання готових фірм.

Особливості реєстрації офшорних компаній на Британських Віргінських Островах після 01. 01. 2005 р.

Із 1 січня 2005 р. на Британських Віргінських Островах вступив у силу новий закон про компанії – The New BVI Companies Act. Він протягом декількох років плавно замінить закон про ІВС (міжнародні підприємницькі компанії – офшорні компанії), який успішно діяв понад 20 років і сприяв створенню приблизно 600 000 офшорних компаній на Британських Віргінських Островах.

Новий закон відмінює дію двох колишніх законів – закону про офшорні компанії й закону про звичайні місцеві компанії, об'єднуючи в одному документі положення, регулюючі новий порядок створення та

функціонування всіх без винятку компаній на Британських Віргінських Островах.

Усім відомі офшорні компанії на Британських Віргінських Островах можна було реєструвати тільки до 31 грудня 2004 року, але всі раніше зареєстровані офшорні компанії до 1 січня 2007 року регулюватимуться положеннями колишнього закону про міжнародні підприємницькі компанії – International Business Companies Act. Після цього всі діючі до цього моменту ІВС (офшорні компанії) автоматично перереєструються в нові компанії.

Відповідно до нового закону, на Британських Віргінських Островах можна створювати компанії таких видів:

- Companies limited by shares – компанії з обмеженою відповідальністю за акціями;
- Companies limited by guarantees and not authorized to issue shares – компанії з обмеженою відповідальністю за гарантіями й без права випускати акції;
- Companies limited by guarantees authorized to issue shares – компанії з обмеженою відповідальністю за гарантіями й правом випускати акції;
- Unlimited Companies authorized to issue shares – компанії з необмеженою відповідальністю й правом випускати акції;
- Unlimited Companies not authorized to issue shares – компанії з необмеженою відповідальністю та правом випускати акції;
- Restricted purposes companies – компанії з обмеженою відповідальністю та певною фіксованою статутною метою;
- Segregated portfolio companies – компанії з обмеженою відповідальністю, що надають страхові послуги й мають право відокремлювати активи зобов'язання компанії по кожному окремо сформованому страховому портфелю.

Так само, як і раніше, усі компанії можуть бути створені з одним акціонером (фізичною або юридичною особою будь-якої національності) й управлятися єдиним директором (фізичною або юридичною особою будь-якої національності).

Перший директор компанії зобов'язаний бути призначений у компанії протягом 30 днів із моменту інкорпорації, а подальші призначення директорів можуть бути здійснені директорами або акціонерами компанії.

Слід зазначити, що новий закон ніяк не забороняє компаніям на Британських Віргінських Островах мати як акціонерів компанії з акціями на пред'явника. Наприклад, якщо сейшельська компанія з

акціями на пред'явника стає акціонером компанії на Британських Віргінських Островах, то жодна з цих компаній не буде зобов'язана депонувати свої акції (або яку-небудь іншу інформацію про бенефіціарних власників) на Британських Віргінських Островах або за їх межами.

Уведення положення нового закону про акції на пред'явника привело до того, що реєстратор компаній зіткнувся з величезною кількістю паперів (а саме сотень тисяч протоколів директорів про зміну статутів і т. ін.), які потрібно належним чином оформити та врахувати. У результаті осмислення цього досвіду 3 липня 2007 року реєстратор компаній Британських Віргінських Островів (Financial Sendees Commission) опублікував прес-реліз стосовно офшорних компаній, яким наказувалося відмовитися від акцій на пред'явника й прийняти нові статuti, що уможливають випуск тільки зареєстрованих акцій.

Тип компанії

IBC-International Business Company

Час інкорпорації

Реєстрація нової компанії зазвичай займає один тиждень.

Готові документи надаються негайно.

Вимоги до компанії:

- мінімальна кількість директорів – один. Вимоги до резидентності директорів відсутні. Дозволені директори – юридичні особи;
 - необхідна наявність місцевого зареєстрованого секретаря й офісу.
- Мінімальна кількість акціонерів – один. Номінальні акціонери та директори дозволені.

Статутний капітал

До розміру статутного капіталу немає вимог.

Пропонований статутом капітал – 50,000 акцій без указівки номіналу. Обов'язкова оплата статутного капіталу не потрібна.

Акції

Дозволені акції без указівки номіналу.

Передбачено повну *конфіденційність* акціонерів і директорів компанії.

Офшори на Британських Віргінських Островах звільнені від податків.

Щорічна звітність. Не потрібно пред'являти ніяких щорічних й ін. звітів.

Проведення щорічних зборів

Щорічні збори акціонерів можна проводити в будь-якій країні світу.

Британські Віргінські Острови – також основний центр фрахтування суден у Карибському морі. Ця тиха гавань користується заслуженою популярністю в середовищі бізнесменів, які потребують конфіденційності. Місцева комерційна компанія (BC) – це одна з найбільш визнаних і давніх офшорних фінансових структур.

Нова редакція Закону про комерційні компанії BVI від 2005 р. усунула двохструктурну концепцію внутрішньої компанії, що діє на Британських Віргінських Островах, й офшорної компанії, залишивши всього одну уніфіковану форму: комерційну компанію BVI. Нова уніфікована компанія, як і раніше, користується безподатковим статусом, уключаючи звільнення від усіх прибуткових податків, податків на дивіденди, відсотки, ренту, авторську винагороду й прибуток від доходів із продажу акцій компанії. Вона вважається податковим резидентом BVI; замість податку, існує фіксоване щорічне державне мито, а також щорічна плата реєстраційному агенту.

Країна уклала договір про уникнення подвійного оподаткування зі Швейцарією та Японією.

Реєстрація комерційної компанії BVI відмінно підходить для всього спектра операцій, починаючи зі звичайної торгової діяльності й закінчуючи пайовою участю в іноземних компаніях.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні доходи бюджету юрисдикції?
2. Назвіть основні переваги реєстрації офшорної компанії на BVI.
3. Які особливості реєстрації офшорних компаній існують на Британських Віргінських Островах після 01. 01. 2005 р.?

РОЗДІЛ 26. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ТЕРКСА І КАЙКОСА

26.1. Загальні умови функціонування податкової системи юрисдикції

Теркс і Кайкос – острівна Британська заморська територія в Карибському морі, економіка якої ґрунтується на туризмі, риболовлі та офшорних фінансових операціях. Валютою цієї юрисдикції є долар США. Теркс і Кайкос наявні в переліку офшорних зон в Україні.

15 жовтня 2012 р. вступила в дію нова конституція Теркса і Кайкоса, прийнята у 2011 р., яка завершила трирічне пряме правління тимчасової британської адміністрації.

У 1989 р. зі створенням Комісії з фінансових операцій, яка призначена для регулювання та контролю за всіма фінансовими операціями, фінансовий сектор структуровано. Крім того, уряд Теркса і Кайкоса сприяє внутрішнім інвестиціям. У юрисдикції мають свої офіси два великих банки: Barclays і Bank of Nova Scotia.

У 1994 р. уряд Теркса і Кайкоса створив інвестиційне агенство, щоб за допомогою офшорних інвестицій та стимулювання підприємництва серед місцевого населення сприяти економічному зростанню в країні. Із метою розвитку сфери туризму й відпочинку на основі рекомендації цього агенства уряд надає довготривалу оренду на пільгових умовах або оренду з наступним правом купівлі державної землі, а також звільнення від сплати багатьох мит.

У цій юрисдикції відсутні прямі податки на доходи фізичних і юридичних осіб. Компанії сплачують тільки щорічні ліцензійні збори. Усі платники податків сплачують імпортні мита та гербові збори. Фізичні особи сплачують у доповнення до цього національні страхові збори (разом із роботодавцями), а також податки, пов'язані з туристичною діяльністю.

У 2013 р. на острові підвищено податок на бензин (на 75 %), збір на водійські права (у п'ять разів), гербовий збір для продажу нерухомого майна. Податок на дохід від надання медичної допомоги склав 6 %, на всі види імпорту введено податок у розмірі 7,5 %, податок на готельні номери склав 12 %.

У 2015 р. на островах відмінено податок фрахт та страхування. 31.04.2015 р. бізнес-ліцензійні збори скорочені на 50 %. Уряд також буде розглядати питання про консолідацію туристичного та готельного податку, а також низки інших податків і зборів, у єдиний податок загального обслуговування.

Теркс і Кайкос не підписали угод про уникнення подвійного оподаткування ні з однією країною світу.

Галузевим напрямом офшорного бізнесу на островах Теркс і Кайкос є страховий бізнес. Із 1990 р. Комісією з фінансових послуг видано понад 2000 ліцензій на ведення страхового бізнесу.

Ця юрисдикція характеризується жорстким режимом конфіденційності, установленим Ордонасом 1979 р. Згідно з ним, несанкціонована видача інформації фахівцями вільних професій (наприклад адвокатами) є злочином, за що передбачено накладення штрафу: на фізичну особу в розмірі 10 000 дол. США, а на юридичну – 50 000 дол. США. Крім того, за вказане правопорушення передбачено ув'язнення на термін до трьох років (при цьому накладення штрафу може бути пов'язане з ув'язненням).

Між США та Терксом і Кайкосом підписано Договір про надання взаємної правової допомоги, який дає змогу судовим органам указаної юрисдикції витребувати в місцевих осіб інформацію на запит відповідних органів США у зв'язку з проведенням розслідувань злочинів у сфері наркобізнесу та «відмивання» грошей. Крім того, між США й Терксом і Кайкосом підписано угоду про обмін податковою інформацією. Також підписані у 2009 р., але поки не вступили в силу аналогічні угоди з Великою Британією, Ірландією та Нідерландами.

У результаті міжнародного тиску податкові служби Великої Британії, Франції, Італії, Іспанії, Німеччини з 2013 р. отримали доступ до відомостей про власників рахунків, баланси й фінансові операції на Терксі і Кайкосі.

26.2. Особливості функціонування та оподаткування офшорних компаній на Терксі і Кайкосі

Із різноманітних форм підприємств, дозволених для створення на островах, для іноземного інвестора цікавою може бути лише класична офшорна компанія. Вона характеризується такими рисами:

- одна особа (фізична чи юридична) може володіти чи управляти офшорною компанією;
- у назві не можуть бути використані слова та їх аналоги, що відображають діяльність, яка підпадає під ліцензування;
- відсутня вимога стосовно сплати будь-якого мінімального статутного капіталу, який може бути виражений у будь-якій валюті;
- дозволений випуск іменних акцій та акцій на пред'явника;

- компанія зобов'язана мати зареєстровану адресу на Терксі і Кайкосі та може мати офіс на островах;

- збори директорів й акціонерів компанії можуть бути організовані в будь-якій країні світу, а протоколи зборів та фінансові документи дозволяється зберігати будь-де;

- офшорна компанія зобов'язана вести реєстр директорів й акціонерів;

- інформація про директорів та акціонерів не зберігається у файлі реєстратора офшорних компаній на Терксі і Кайкосі;

- офшорна компанія не має права вести бізнес із резидентами Теркса і Кайкоса;

- офшорна компанія не підлягає оподаткуванню на Терксі і Кайкосі та звільнена від щорічної фінансової й статистичної звітності.

Будь-які іноземні компанії можуть бути переміщені на Теркс і Кайкос та навпаки – офшорні компанії, зареєстровані на Терксі і Кайкосі, мають право змінити свою юридичну адресу за допомогою дотримання відповідних формальностей.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Назвіть основні переваги реєстрації та діяльності офшорної компанії на Терксі і Кайкосі.

2. Чи існують у цій юрисдикції прямі податки на доходи фізичних та юридичних осіб?

3. Що змінилося в офшорній діяльності на Терксі і Кайкосі з 2013 р.?

РОЗДІЛ 27. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ СЕНТ-ЛЮСІЇ

27.1. Загальні умови функціонування податкової системи юрисдикції

Сент-Люсія – острівна держава в Східнокарибському регіоні, яка нараховує 160 тис. мешканців. Економіка ґрунтується на туризмі й офшорному бізнесі. У 2008 р. ВВП країни становив близько 1,8 млрд дол. США, або приблизно 11,1 тис. дол. США на душу населення. Іноземний туризм, який активно розвивається, забезпечує близько 50 % валютних надходжень. Щорічно країну відвідує до 300 тис. туристів.

Сент-Люсія входить в Організацію Східнокарибських держав, у Східнокарибський валютний союз. Валютою країни є східнокарибський долар. Її валютну систему регулює Східнокарибський центральний банк.

Сент-Люсія – класична безподаткова юрисдикція, яка не вимагає складних процедур із підтримки офшорної компанії та її щорічної звітності. Оскільки офшорне законодавство на Сент-Люсії діє тільки з 1999 р., країна ще не встигла набути широкої популярності як офшор. Сент-Люсія наявна в переліку офшорних зон в Україні.

На Сент-Люсії беруться податки на доходи, отримані нерезидентами в цій державі. Податки нараховуються на доходи кожного члена родини, а не на доходи родини в цілому. Ставки податку є такими: при доході до 10 000 с.- к. дол. – 10 %, від 10 000 – до 20 000 с.- к. дол. – 15 %, від 20 000 до 30 000 с.- к. дол. – 20 %, від 30 000 с.- к. дол. – 30 %.

Податок на додану вартість уведено лише з 2012 р. за ставкою 15 %.

Податок за оренду нерухомості на Сент-Люсії нараховується за прогресивною шкалою. При цьому витрати, що виникають при отриманні доходу від оренди нерухомості, віднімаються від бази оподаткування.

Гербовий збір із лізингу також сплачується за прогресивною шкалою. При цьому існує відмінність щодо цього збору залежно від термінів лізингу. Гербовий збір із лізингу менше 20 років складає (від суми щорічних виплат) до 3000 с.- к. дол. – 2 %, від 3000 до 6000 с.- к. дол. – 4 %, від 6000 до 12 000 с.- к. дол. – 6 %, від 12 000 с.- к. дол. – 8 %. Гербовий збір по лізингу понад 20 років становить (від суми щорічних виплат) до 3000 с.- к. дол. – 4 %, від 3000 до 6000 с.- к. дол. – 6 %, від 6000 до 12 000 с.- к. дол. – 8 %, від 12 000 с.- к. дол. – 10 %.

При продажу нерухомості продавець зобов'язаний сплатити податок у розмірі 2 % від фактичної вартості нерухомості на момент продажу. Цей податок сплачується як резидентами, так і нерезидентами.

Із 01.01.2014 р. нерухомість вартістю менше 200 000 с.-к. дол. податком не обкладається.

Сент-Люсія не має укладених з іншими державами договорів про уникнення подвійного оподаткування. Водночас країна включена в перелік офшорних зон у таких державах, як Білорусь, Росія, Казахстан, Узбекистан, Україна.

27.2. Вимоги до реєстрації, функціонування та оподаткування офшорних компаній на Сент-Люсії

Директорів компанії може бути від одного й більше. У країні дозволяються й номінальні директори, як фізичні, так і юридичні особи. Директори можуть бути резидентами будь-якої країни. Інформація про директорів зберігається в реєстрі підприємств на Сент-Люсії.

Акціонерів компанії буває від одного й більше. Вони можуть бути як фізичними, так і юридичними особами, акціонери – резидентами будь-якої країни. Інформація про акціонерів зберігається в реєстрі підприємств на Сент-Люсії. У країні дозволяються й номінальні акціонери.

Секретарів компанії може бути від одного та більше. Причому дозволяються й номінальні секретарі. Вони можуть бути як фізичними, так і юридичними особами, резидентами будь-якої країни. Інформація про секретарів зберігається в реєстрі підприємств на Сент-Люсії.

Стандартний статутний капітал компанії декларується в розмірі 50 000 дол. США, але вимог щодо оплати цього капіталу (або його частини) не існує.

Назва компанії повинна закінчуватися словами Incorporated, Corporation, limited, або аббревіатурою «Ink», «Corp», «Ltd», «GmbH», «SA». Без отримання відповідних ліцензій не буде допущена реєстрація назв компаній, які мають у назві слова Bank, Insurance, Assurance, Imperial, Royal тощо.

Інформація про реального власника компанії надається тільки зареєстрованому агенту та є конфіденційною.

Термін реєстрації нової компанії складає 6–7 робочих днів.

Зареєстрована на території Сент-Люсії міжнародна підприємницька компанія (IBC) може сплачувати або корпоративний податок на прибуток за мінімальною ставкою (1 %), або щорічний ліцензійний збір, розмір якого залежить від статутного капіталу. Податком на приріст капіталу міжнародні підприємницькі компанії не обкладаються.

Якщо міжнародна підприємницька компанія сплачує ліцензійний збір, їй не треба проводити щорічний аудит та здавати в державні органи щорічну фінансову звітність.

У цій юрисдикції можна придбати готову офшорну компанію на замовлення клієнта. Її вартість становить 1590 дол. США, уключаючи повну юридичну підтримку та номінальний сервіс за один рік. Щорічна вартість підтримки такої компанії – 990 дол. США, що включає оплату за надання юридичної адреси на Сент-Люсії, оплату державного мита та номінального сервісу за рік.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Назвіть основні переваги реєстрації офшорної компанії на Сент-Люсії.
2. Чи можна в цій юрисдикції придбати готову офшорну компанію?
3. Чи має Сент-Люсія укладені з іншими країнами договори про уникнення подвійного оподаткування?

РОЗДІЛ 28. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ СЕНТ-ВІНСЕНТУ І ГРЕНАДІН

28.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни

Сент-Вінсент і Гренадіни (СВГ) є незалежною країною (із 1979 р.), яка входить до Британської Співдружності Націй (із 1980 р.), розміщена в Карибському регіоні. Населення країни – близько 160 тис. осіб. Столиця – місто Кінгстаун, відоме як один із найбільших офшорних центрів Карибського басейну. Офіційна мова – англійська.

Сент-Вінсент і Гренадіни наявні в переліку офшорних зон в Україні.

Сент-Вінсент і Гренадіни входить в Організацію Східнокарибських держав, у Східнокарибський валютний союз, валюта країни – східнокарибський долар. Валютну систему регулює Східнокарибський центральний банк.

У 2009 р. ВВП Сент-Вінсенту і Гренадін (за паритетом купівельної спроможності) склав 0,339 млрд дол. США, а ВВП, вироблений у сфері послуг, – 0,217 млрд дол. США. Експорт Сент-Вінсенту і Гренадін у 2009 р. становив 54 млн дол. США, а імпорт – 185,6 млн дол. США. Частка сектору послуг у ВВП юрисдикції – 64 %.

Податкова система країни включає податок на доходи фізичних осіб у розмірі 40 %, податок на прибуток підприємств, які сплачують резиденти. Разом із тим у країні відсутній податок на спадщину, на дивіденди, на власників будинків на острові Містік. Інвестувавши в землю й у житлові будинки та отримавши ліцензію на право власності на землю на таких островах країни, як Містік, Кануан, Катр, інвестор отримує право на постійне проживання в країні. Такі жителі Сент-Вінсенту і Гренадін звільняються від податків на дохід та прибуток. Для тих, хто хоче отримати право власності на землю в країні, треба заплатити державне мито на землю в розмірі 10,6 чи 4 % від вартості землі. Додатково береться гербовий збір за відчуження землі; крім того, і покупець, і продавець сплачують по 5 % від вартості землі. Офшорні компанії щорічно сплачують податок на акціонерний капітал у розмірі 0,35 %.

Офшорна діяльність у СВГ оформлена на законодавчому рівні з 1976 р. У 1996 р. прийнято нормативні акти, націлені на краще регулювання офшорного бізнесу. Реєстрація офшорних компаній у СВГ займає всього два тижні, а вже готову офшорну компанію можна придбати за 1–2 дні. Вимоги до резидентності директорів та акціонерів на території Сент-Вінсенту і Гренадін не існує.

Тут також можна зареєструвати офшорні банки, офшорні страхові компанії, а також довірчі товариства.

У Сент-Вінсенті і Гренадінах дуже успішно реєструються морські судна. Базою для цього є те, що держава бере участь в одній із морських конвенцій. Без особливих проблем та витрат можна отримати приписку Сент-Вінсенту і Гренадін та право ходити під прапором цієї держави.

У процесі реєстрації міжнародної підприємницької компанії потрібно сплатити державі мито в розмірі 1090 дол. США (раніше було 225 дол. США), а протягом кожного наступного року сума мита складатиме 1090 дол. США (раніше було 100 дол. США). Водночас для страхових компаній розмір державного мита збільшено до 500 дол. США.

Контролем та управлінням офшорним бізнесом тут займається Сент-Вінсентське трастове управління, представництва якого розміщені в кількох європейських країнах. У цій роботі йому також допомагає Сент-Вінсентське офшорне фінансове управління. Вони слідкують за виконанням вимог офшорного законодавства, займаються ліцензуванням агентів, довірених осіб, банківських закладів. Їхня сфера повноважень не стосується тільки реєстрації суден.

Сент-Вінсент і Гренадіни не беруть участі в жодних міжнародних угодах, які стосуються розкриття комерційної таємниці, та не передають дані про компанії третім особам. Місцева влада самостійно приймає рішення про законність тих чи інших видів діяльності. Конфіденційна інформація може бути передана за межі країни лише у випадку судового розслідування на міжнародному рівні. За розголошення конфіденційної інформації передбачено ув'язнення на три роки. Сент-Вінсент і Гренадіни не вимагають збереження бухгалтерських документів офшорних компаній на своїй території, вони можуть зберігатися й за межами країни.

Сент-Вінсент і Гренадіни не мають угод про уникнення подвійного оподаткування ні з однією країною світу.

28.2. Вимоги до створення, діяльності та оподаткування офшорних структур у країні

Умови функціонування, оподаткування та реєстрації офшорних компаній

Згідно із законодавством країни, офшорні компанії, зареєстровані на її території, повністю звільняються від сплати податків, а також не

зобов'язані надавати фінансову звітність за місцем реєстрації. Конфіденційність даних про власника досягається за рахунок використання номінальних акціонерів та директорів, які офіційно дозволені в СВГ. Водночас власники офшорної компанії зобов'язані надати копії звичайного та закордонного паспортів.

Для реєстрації офшорної компанії на території Сент-Вінсенту і Гренадін потрібно дотримуватися таких правил: використовувати мінімум одного директора та акціонера, орендувати офіс, найняти агента з місцевих громадян, мати статутний капітал. Останній обов'язково оголосити, але не обов'язково сплачувати. Компанія повинна мати тип IBC, а в її назві мусять бути слова Limited, Corporation, Incorporation або їх скорочені варіанти.

Після реєстрації офшорної компанії її власники отримують сертифікат, згідно з яким вона звільняється від сплати податків на 25 років. Протягом терміну роботи компанії її засновники можуть вносити зміни до Засновницького договору щодо того, що стосується назви компанії.

Назва компанії та засновницькі документи можуть бути на будь-якій мові, але вимагається наявність завіреного екземпляра на англійській мові.

Для складання Засновницького договору на території Сент-Вінсенту й Гренадін рекомендовано використовувати типовий договір, у якому потрібно вказати таке: повну назву компанії, прізвище агента, який представлятиме компанію на території СВГ, дані щодо акціонерного капіталу.

Компанії дозволено випускати будь-які види акцій, у тому числі й на пред'явника.

Офшорні компанії, зареєстровані на Сент-Вінсенті і Гренадінах, не мають права виконувати діяльність у сфері страхування, перестрахування, у банківській справі чи довірчої власності, а також надавати свою юридичну адресу іншим підприємствам для використання.

Умови функціонування та реєстрації офшорних банків

На території держави можуть працювати офшорні банки. Для заняття банківською діяльністю потрібно попередньо отримати ліцензію, яка буває двох класів. Ліцензія першого класу дає можливість обслуговувати тільки нерезидентів, ліцензія другого класу – із якоюсь однією групою клієнтів. Можливість отримання ліцензії розглядається протягом трьох місяців. Будь-який банк, зареєстрований у Сент-

Вінсенті і Гренадінах, зобов'язаний мати хоча б одне представництво на їхній території.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні доходи бюджету юрисдикції?
2. Назвіть основні переваги реєстрації офшорної компанії на Сент-Вінсенті і Гренадінах.
3. Чи можна в цій країні зареєструвати офшорний банк?
4. Чи має Сент-Вінсент і Гренадіни укладені з іншими країнами договори про уникнення подвійного оподаткування?

РОЗДІЛ 29. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ АМЕРИКАНСЬКИХ ВІРГІНСЬКИХ ОСТРОВІВ

29.1. Загальні умови функціонування податкової системи юрисдикції

Американські Віргінські Острови (АВО) – це група островів у Карибському морі, які мають статус неінкорпорованої території США.

Конституційний статус АВО – це територія позадержавних законів США. Положення податкових угод, укладених США, не розповсюджується на територію Американських Віргінських Островів, яка розглядається як окрема податкова юрисдикція. Водночас на фізичних та юридичних осіб розповсюджуються положення багатьох інших договорів, укладених США.

На Американських Віргінських Островах не існує податку на продаж, але є кілька інших непрямих податків, включаючи такі:

- податок на нерухоме майно в розмірі 1,25 % оцінної вартості цього майна, яка, за законодавством АВО, складає 60 % фактичної вартості;
- податок на валовий прибуток у розмірі 4 %. Підприємства, чий річний валовий прибуток менший 150 000 дол. США, звільняються від податку на перші 5000 дол. США валового прибутку;
- акцизний збір та митні збори, що накладаються на предмети, які ввозяться на АВО для використання й перепродажу;
- федеральний прибутковий податок на експорт (15 %);
- щорічний фіксований податок на франшизу для малого бізнесу – від 400 до 900 дол. США (залежно від обсягу продажу);
- щорічний податок на франшизу для середнього та великого бізнесу – від 1000 дол. США.

Уряди США й АВО підписали угоду, що регулює обмін інформацією та взаємну підтримку в питаннях оподаткування для уникнення ухилення від сплати податків.

Американські Віргінські Острови наявні в переліку офшорних зон в Україні.

29.2. Умови реєстрації, функціонування та оподаткування офшорних компаній на Американських Віргінських Островах

На Американських Віргінських Островах можуть створюватися підприємства, які повністю чи частково звільняються від місцевих

податків та від федерального прибуткового податку США. До таких підприємств належить USVI Expert Company (корпорація АВО, звільнена від оподаткування). Ця компанія не повинна виконувати підприємницьку діяльність на території Американських Віргінських Островів та США, а фізичні особи – резиденти АВО чи США – не мають права володіти більше ніж 10 % капіталу такої корпорації.

Указана корпорація має право випускати акції на пред'явника, але вони розглядаються як акції, власниками яких є громадяни США. Така корпорація сплачує на АВО щорічний фіксований податок у розмірі 1000 дол. США.

Заснування та наступна діяльність корпорацій, звільнених від сплати податків, регулюються корпоративним Кодексом Американських Віргінських Островів, основою якого є корпоративний Кодекс американського штату Делавер 1953 р.

Будь-які три фізичні особи можуть створити USVI Expert Company на Американських Віргінських Островах, приготувавши в присутності державного нотаріуса й подавши Засновницький договір в офіс віцегубернатора АВО разом зі сплатою реєстраційного мита. Після цього засновники чи директори повинні прийняти Статут, який регулюватиме діяльність компанії.

Капітал компанії не може бути меншим за 1000 дол. США й повинен бути сплаченим. Акції можуть випускатися як із номінальною вартістю, так і без.

Корпорація повинна мати трьох директорів, якими можуть бути тільки фізичні особи. Необхідно також мати як мінімум трьох посадових осіб: президента, який одночасно є директором компанії, секретаря та скарбника, котрі одночасно можуть бути директорами компанії.

Кожна корпорація зобов'язана призначити професійного агента – резидента АВО для підтримання своєї юридичної адреси та контактів з офіційними органами.

Особи власників корпорацій АВО, звільнених від сплати податків, не можуть бути розголошені, крім випадків належним чином оформлених запитів управління з податків та зборів Американських Віргінських Островів або внутрішньої податкової служби США.

Американські Віргінські Острови є єдиною юрисдикцією під прапором США, де дозволяється переміщення підприємств як на територію АВО, так і за їх межі. При переміщенні на територію Амери-

канських Віргінських Островів корпорація, яка не має статусу звільненої від податків, може прийняти рішення про його отримання за дотримання вищевказаних умов.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні доходи бюджету юрисдикції?
2. Назвіть основні переваги реєстрації офшорної компанії на АВО.
3. Чи можуть створюватися на Американських Віргінських Островах підприємства, які повністю чи частково звільняються від місцевих податків та від федерального прибуткового податку США?
4. Чи можна в цій юрисдикції придбати готову офшорну компанію на замовлення клієнта?

РОЗДІЛ 30. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ПУЕРТО-РІКО

30.1. Загальні умови функціонування податкової системи юрисдикції

Співдружність Пуерто-Ріко розміщена в Карибському морі. У 1917 р. пуерторіканці отримали американське громадянство. Пуерто-Ріко з 1952 р. входить до складу США на правах самоуправної території, маючи спільне громадянство, валюту та оборону. Столиця – місто Сан-Хуан.

Населення Пуерто-Ріко складає близько 3,6 млн осіб. Хоча жителі Пуерто-Ріко мають американське громадянство, проте вони позбавлені права голосувати та бути обраними на виборах президента США й віце-президента. Водночас пуерторіканці отримують значну соціальну допомогу від США, а також не платять федеральних податків США.

Податок на прибуток Пуерто-Ріко складає 25,9 %, податки й виплати із заробітної плати – 26,4 %, інші податки – 26,4 % від прибутку. 31.10.2015 р. введено податок із продажу в розмірі 4 %, а також нову ставку податку на користувачів бізнес-послугами в розмірі 10,5 %. У Пуерто-Ріко існують податкові пільги для власників житла, які в ньому живуть (не здають в оренду). При вартості такого житла у 100 тис. дол. США податки на нього взагалі не сплачують, а при вищій вартості житла податок складає кілька сотень доларів на рік. У зв'язку з кризою державної заборгованості МВФ рекомендував владі Пуерто-Ріко підвищити податки й розширити базу оподаткування, ліквідувати пільги.

Відповідно до положення закону Пуерто-Ріко дохід, отриманий міжнародним банківським закладом (ІВЕ) від офшорної діяльності, звільняється від прибуткового податку Пуерто-Ріко, податків на муніципальну ліцензію та майнових податків.

Іноземні інвестори мають різні податкові пільги, особливо ті, хто реєструє офшорну компанію в районах із високим рівнем безробіття чи наймає значну частину персоналу з місцевих жителів або надає послуги, які сприяють притоку іноземців.

Правова система Пуерто-Ріко заснована на іспанському цивільному праві та в межах американської системи федеральних законів.

Грошовою одиницею Пуерто-Ріко є долар США. Увіз і вивіз національної та іноземної валюти не обмежується. Увозити готівкою,

дорожніми чеками й розрахунковими карточками можна будь-які суми. Декларувати потрібно лише суми понад 10 тис. дол. США.

Сан-Хуан, а також міста Понсе та Майачес є вільними експортно-промисловими зонами, заснованими на дешевих місцевих трудових ресурсах із метою залучення іноземних інвестицій у галузі, що працюють на зовнішні ринки.

Офшорна діяльність у Пуерто-Ріко характеризується високим рівнем банківських та юридичних професійних послуг. Корпоративне право офшорної зони дозволяє реєстрацію публічних закритих і професійних корпорацій, а також корпорацій фізичних осіб.

Близкість і доступність США, Латинської Америки та країн Карибського басейну роблять Пуерто-Ріко ідеальним місцем для розробки програмного забезпечення.

Урядовим органом Пуерто-Ріко, який відповідає за залучення іноземних інвестицій, є Департамент економічного розвитку. Він супроводжує свої компанії не тільки в американських штатах, але й у Європі, Японії, Мексиці, Чилі та в країнах Карибського басейну. Ця структура відповідальна за надання всеохоплюючої допомоги іноземним інвесторам, які хочуть ефективно вкласти свої кошти в економіку Пуерто-Ріко.

Пуерто-Ріко наявна в переліку офшорних зон в Україні.

30.2. Умови реєстрації, функціонування та оподаткування офшорних компаній у Пуерто-Ріко

Згідно із законами Пуерто-Ріко, заснувати тут офшорну компанію має право як фізична, так і юридична особа. Статут офшорної компанії приймається засновниками. Директори й акціонери можуть вносити зміни до нього.

У свідоцтві про реєстрацію вказують основні цілі діяльності офшорної компанії, кількість акцій у кожному з класів акцій та права акціонерів відповідно до кожного класу акцій. Офшорна компанія вважається діючою з моменту виписки свідоцтва про реєстрацію Державним секретарем Пуерто-Ріко.

Пуерто-ріканські офшорні компанії мають право випускати акції різних видів, що можуть мати визначену номінальну вартість. Власники звичайних акцій володіють правом голосу та правом контролю за діяльністю офшорної компанії. При ліквідації компанії вони беруть

участь у розподілі її активів. Власники привілейованих акцій мають переважні права під час розподілу дивідендів і ліквідації компанії.

Офшорні компанії, які відповідають Закону про стимулювання господарської діяльності в Пуерто-Ріко (1998 р.), мають право на такі основні податкові пільги:

- максимальна ставка податку на дохід офшорної компанії зменшується до фіксованої ставки та перебуває в межах від 2 % до 7 % із доходу « підприємства промислового розвитку »;
- спеціальна ставка в розмірі 2 % на дохід офшорних компаній сфери послуг, які організували свої штаб-квартири для ведення діяльності в Північній Америці чи у всьому світі;
- на відсотковий дохід, отриманий офшорним фінансовим закладом із позик у розмірі 50 000 дол. США чи менше, які видані підприємствам малого й середнього бізнесу для розширення їхньої діяльності;
- при купівлі товарів, вироблених із ренегерованих відходів, офшорній компанії надається спеціальний кредит у розмірі 25 %;
- у період початку будівництва та першого року експлуатації офшорні компанії повністю звільняються від сплати податку на нерухомість та прибуткового податку на майно. У подальшому заново створені підприємства отримують 90 % звільнення від податку на майно й повністю звільняються від сплати прибуткового податку на нематеріальні активи та ліцензії на виробництво;
- спеціальні ставки податку на дохід (від 0 до 2 %) надаються офшорним компаніям з інноваційними технологіями виробництва;
- офшорні компанії, які відповідають певним вимогам, можуть претендувати на кредит зі сплати прибуткового податку з роялті та ліцензій, який перевищує 100 млн дол. США.

Офшорні компанії, що виконують господарську діяльність у Пуерто-Ріко, зобов'язані надавати свої річні звіти до 15 квітня наступного року. Іноземні компанії звітують лише про свої операції в Пуерто-Ріко й надають баланс поточних операцій.

Щорічний збір за надання звіту становить 100 дол. США. У випадку порушення термінів здавання звіту збір збільшується до 500 дол. США.

Для керівництва офшорною компанією акціонери вибирають раду директорів. Директор, як правило, може не бути акціонером офшорної компанії чи резидентом країни реєстрації компанії або Пуерто-Ріко.

Для створення офшорної компанії необхідний, як мінімум, один акціонер, який може не бути резидентом Пуерто-Ріко. Максимальна та мінімальна кількість акціонерів не вказується, крім створення акціонерних компаній закритого типу, у яких кількість акціонерів обмежена.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні доходи бюджету юрисдикції?
2. Назвіть основні переваги реєстрації офшорної компанії в Пуерто-Ріко.
3. Які пільгові ставки податку на дохід надаються в Пуерто-Ріко офшорним компаніям з інноваційними технологіями виробництва?

РОЗДІЛ 31. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ РЕСПУБЛІКИ КУБА

31.1. Загальні основи побудови та функціонування податкової системи країни

Куба – острівна держава в складі Великого Антильського архіпелагу. До неї входять о. Куба (95 % площі), о. Хувентуд (колишній Аїнас), а також понад 4000 прилеглих малих островів і коралових рифів, переважно незаселених.

Куба – єдина соціалістична держава в Західній півкулі. Вищий орган державної влади – Національна асамблея народної влади (601 депутат обирається на п'ять років), яка наділена законодавчими функціями й скликається двічі на рік. Зі своїх депутатів вона обирає Державну раду, що представляє Асамблею між сесіями. Їй належить реальна влада в країні, у тому числі прийняття щорічного державного бюджету. Голова ради одночасно виконує функції глави держави та уряду. Комуністична партія Куби залишається єдиною офіційною політичною партією в країні, яка визначає фінансову політику в державі.

Згідно з Новим податковим кодексом, із 2013 р. на Кубі введено 19 податків, у тому числі на спадок, на охорону навколишнього середовища, на продаж, на транспорт, на використання сільськогосподарських угідь тощо. До цього на Кубі діяв тільки податок на прибуток підприємств у розмірі 30 %. Крім того, при обміні валюти треба заплатити 10 % від суми за ввезення її в країну, а також 4 % – за обмін. Дуже високими є податки на купівлю мобільних телефонів, комп'ютерів, автотранспорту.

Податковий устрій Куби залежить від адміністративного. Країну поділено на 14 провінцій і спеціальну муніципії Хувентуд центрального підпорядкування. Провінції поділяються на 169 муніципій. Значна частина місцевих бюджетів є дотаційними.

Столиця Куби – Гавана – є найбільшим економічним і транспортним центром країни, який виробляє понад половину промислової продукції Куби.

Куба залишається економічно відсталою країною з плановим веденням господарства.

У 90-ті роки ХХ ст. економіка країни зазнала затяжної кризи. Куба майже повністю втратила зовнішній ринок, на який припадало понад 80 % її товарообігу (колишній соціалістичний табір). Нега-

тивно позначається й запроваджене в 60-ті роки ХХ ст. торгове ембарго з боку США.

Найбільший спад в економіці Куби був із 1990-го по 1994 р. А з 1995-го економіку вдалося стабілізувати й навіть одержати перше зростання.

Не відмовляючись від централізованого управління економікою, уряд країни за умов “особливого періоду революції” поступово запроваджує ринкові реформи (підвищення господарської самостійності державних підприємств, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, залучення іноземних інвестицій, відкриття комерційних банків, дозвіл на деякі види індивідуальної трудової діяльності, створення вільних економічних зон і промислових парків тощо). Ці заходи дали змогу подолати кризовий етап після розпаду Радянського Союзу та припинення допомоги з його боку.

У країні збережено розподільчо-карткову систему (розподіл товарів здійснюється за картками). Певна кількість дорогих предметів розкоші продається вільно, існують квоти на дефіцитні товари тривалого користування. Унаслідок “загрози розмивання соціалістичних устоїв” спостерігається вповільнення темпів економічних перетворень.

Економіка Куби є однією з найбільш націоналізованих у світі. Частка державного сектору переважає у сфері інфраструктури, державі належить більшість великих промислових підприємств, електростанції, весь торговий флот й авіатранспорт, збільшується її частка в нафтовій промисловості. У недержавному сільськогосподарському секторі у великих обсягах практикують бартер (натуральний товарообмін), однак продаж надлишків аграрної продукції городянам обмежено, а в деяких випадках це розцінюється як злочин.

На початку 90-х років ХХ ст. розподіл інвестицій здійснювався централізовано. Після розпаду СРСР і припинення надання фінансової допомоги з боку Москви уряд країни призупинив майже всі державні інвестиції, крім асигнувань у харчову промисловість, туризм й експортні галузі. Нині торгово-економічні контакти із західними країнами є пріоритетними, іноземні капіталовкладення допускаються майже в усі сфери (крім освіти та охорони здоров'я), до того ж можливим стало створення підприємств зі 100 % зарубіжним капіталом.

Міжнародний туризм – основа валютних надходжень (острів відвідують 2,5 млн осіб, в останні роки прибутки становлять понад 2 млрд дол.). Кількість іноземних туристів зросла із 70 тис. у 1994 р. до 3 млн у 2008 р., що забезпечило 30 % ВВП Куби.

До розпаду Радянського Союзу Куба переважно використовувала радянську модель фінансової та податкової систем. Після розпаду СРСР і, відповідно, ненадходження з нього фінансової допомоги Куба зіткнулась із серйозними фінансовими проблемами, із дефіцитністю бюджету. Це змусило керівництво країни поступово реформувати фінансово-економічну та податкову системи, щоб зменшити дефіцит державного бюджету й зовнішню заборгованість. Починаючи з 1994 р., дефіцит бюджету постійно знижується.

У жовтні 2010 р. уряд Куби почав видавати дозволи на зайняття підприємницькою діяльністю. На середину 2011 р. їх отримало 222 тис. осіб (2 % населення країни).

Деякі послаблення режиму у сфері економіки, замість бажаної соціальної стабілізації, призвели лише до поглиблення соціальної нерівності та збільшення політичного невдоволення широких мас. Долар спровокував посилення впливу чорного ринку. Нині постійно зростає кількість кубинців, зайнятих в індустрії туризму (отже, пропорційно збільшується кількість населення, котра має прямий доступ до конвертованої американської валюти, що важливо для підтримання достойного рівня життя). Саме ця можливість доступу до долара та можливість отримання життєвих благ, які надає його купівельна спроможність, збільшує прірву нерівності в державі й провокує зростання політичної напруженості.

Для кубинців, котрі не мають доступу до отримання доларів, ця тенденція означає не лише поглиблення соціальної нерівності – вона одночасно підриває також і саму віру в законність та легітимність політичного режиму, що декларує ідеї соціалістичної рівності й соціальної солідарності. Похідними подібної політики подвійних стандартів кубинського керівництва є не що інше, як зростання злочинності та корупції, бажання багатьох кубинців мігрувати за кордон (насамперед у США).

31.2. Особливості реформування фінансової та податкової систем Куби

Із 1994 р. влада Куби висловила бажання звернути з прокладеного шляху в економіці, зберігши попередні ідеологічні установки. Орієнтиром у цьому став Китай, його модель реформування фінансової системи та економіки в цілому. Кубинці змогли отримувати допомогу від родичів із закордону й укладати гроші у свій малий бізнес.

З'явилися так звані “паладарес” (у перекладі – “смак”). Маленькі, не більше ніж на 12 столиків (зазвичай на 5–6) ресторани, артлі ремісників, майстерні з ремонту годинників, радіоапаратури та авто-транспорту. Наприкінці 90-х років XX ст. знову запрацювали закриті у 80-х роках XX ст. селянські ринки. Але дуже швидко “кубинський НЕП”, як назвали цей період послаблень у Європі, став непокоїти його творців.

Прихильники зрівнялівки в кубинському керівництві вирішили, що ці індивідуальні підприємства заробляють надто багато та подають поганий приклад державним службовцям і робітникам, “розшаровують” суспільство. Їх обклали великим податком. Кожний власник ресторанчика, хоча й організовував свій бізнес у себе вдома, повинен був сплачувати податок по 700–800 дол. на місяць. Правда, і ціни в них доступні лише іноземцям – по 20–25 дол. за обід. У результаті, кількість “паладарес” скоротилася за рік удвічі, а було їх 600 по всій країні.

У середині 2011 р. влада Куби зменшила податкове навантаження на приватних підприємців. Так, власники підприємств, у яких зайнято менше п'яти осіб, були звільнені від сплати прибуткового податку. Крім того, приватні підприємці були звільнені від сплати внесків із соціального страхування на наступних вісім років.

Головний етап у розвитку туристичної індустрії Куби настав після прийняття в 1995 р. нового закону про іноземні інвестиції. Іноземним компаніям дозволили створювати спільні підприємства й економічні асоціації з кубинськими держпідприємствами (без утворення окремої юридичної особи; кожна зі сторін зберігає право власності на зроблений внесок). Закон допускає приватну власність у сфері нерухомості винятково для іноземців, якщо куплений ними будинок використовується як особиста резиденція, офіс або туристичний об'єкт. При цьому земельна ділянка залишається в державній власності; власник будинку може взяти його в оренду на строк до 50 років.

Але найбільш сприятливо новий закон посприяв розвитку готельного бізнесу з урахуванням того, що на Кубі вже була досить солідна база готелів у вигляді напівзруйнованих приватних будинків колонізаторів або блочних корпусів, які нагадували санаторії радянських часів. Згідно із законом, будь-яке іноземне підприємство (крім компаній зі США), що мали досвід діяльності в готельному господарстві, може укласти з кубинським Міністерством із туризму

угоду на управління будь-яким готелем острова (строком на 25–30 років), яка передбачає його добудову та переобладнання.

Такий контракт у середньому окуплює себе за чотири роки. Перший рік інвестор 95 % отриманого прибутку залишає собі, а в подальшому зобов'язаний 51 % віддавати Республіці Куба. Згаданим правом уже скористались іспанці, канадці, італійці, німці й голландці, яким передано майже 35 % загальної кількості готелів (усього ж, за офіційними даними, половиною із 410 тис. готельних номерів керують 17 зарубіжних компаній), а також більшість дрібних об'єктів не готельного сектору, пов'язаних переважно з організацією морського відпочинку (морського полювання й риболовлі, дайвінгу, прогулянок на катамаранах і катерах). За останні п'ять років на Кубі з'явилися 4- та 5-зіркові іспанські готельні мережі Sberostar Hotel & Resorts, Sol Melia, Occidental, Barcelo, французькі Sofitel, Accor SA, ямайська Sandals, які керують готелями здебільшого в столиці й на піщаних пляжах Варадеро. У сезон заповнення кубинських готелів становить понад 93 %, однак деякі із них заселені повністю і не в сезон (із травня по листопад – на Кубі сезон дощів). У цей час у готелях проживають туристи, котрі займаються морським туризмом (дайвінг, морське полювання), популярність якого, зазвичай, не залежить від сезону. Окремо потрібно підкреслити наявність потужної бази для реалізації інсентив-програм (навчання+відпочинок), яка є в кожному 4- або 5-зірковому готелі. Майже 75 % кубинських готелів – 4- і 5-зіркові, але бюджетних 2- і 3-зіркових також вистачає. Вони, як правило, спеціалізуються або на наданні турпослуг (дайвінг, морське полювання, екотуризм), або служать своєрідним перевалочним пунктом для тих, хто мандрує по країні. Рівень сервісу тут нижчий, оскільки іноземні компанії переважно вкладають гроші в 4- і 5-зіркові готелі.

Сьогодні на Кубі ціни на проживання в середньому на 30 % нижчі, ніж в інших країнах Карибського басейну, однак ситуація незабаром може змінитися. Американці давно перетворили б острів Свободи на другі Гаваї або Багами (із відповідними цінами за туристичні послуги), якби не воля коменданте Ф. Кастро, який довго не допускав американців у країну. Він на деякий час навіть заборонив використання тут долара, а з 1993 р. відновив, однак увів при здійсненні обміну 18 %-й “податок на революцію”. Євро ж обмінюється вільно, у співвідношенні 1:1 до конвертованого кубинського песо.

Тому зараз при відпочинку на Кубі дорого обходиться тільки авіапереліт (до 80 % вартості туристичного пакету), а все інше – порівняно дешево: у різних готелях вартість проживання за добу становить EUR 25–120, а квартирантом можна прилаштуватися й за EUR 15–30. Добре пообідати в ресторані можливо за EUR 5–10.

На сьогодні обсяги виробництва продуктів харчування постійно знижуються, Куба вимушена імпортувати дві третини продовольства. Це коштує країні, яка хронічно відчуває нестачу валюти, 1,6 млрд дол. щорічно. Щоб стався якісний стрибок у сільськогосподарському секторі, експерти вважають, що Гавані треба заохочувати приватну ініціативу. Утім, для нормального розвитку кубинської економіки влада не повинна стримувати приватну ініціативу у сфері послуг і промисловості, адже Куба, згідно з оцінками фахівців, за запасами нікелю посідає друге місце у світі.

Великою підмогою для розвитку економіки мають стати іноземні інвестиції, насамперед американські. Проте перешкоджають цьому економічні й політичні санкції, які Вашингтон увів проти Куби в 1961 р.

Із 2011 р. на острові розпочалася політика актуалізації або модернізації. Згідно з нею уряд країни планував передати з державного сектору в руки приватного власника 180 підприємств. До кінця 2015 р. у недержавному секторі буде зайнято близько 1,8 млн кубинців. Планується також розробити й запровадити нову податкову політику. Зараз дозволяється відкривати приватний бізнес і державним службовцям, і студентам. Реєстрація приватних підприємств у країні нині займає 1–5 днів.

У березні 2014 р. влада Куби прийняла закон, згідно з яким податок на прибуток підприємств, зменшився з 30 до 15 %, а іноземні інвестори були звільнені від його сплати на вісім років. Але остання пільга стосується тільки спільних підприємств з іноземцями. Підприємства, які на 100 % належать іноземцям, не отримали такої пільги.

У 2015 р. між США та Кубою встановлено дипломатичні відносини, що, на думку експертів-міжнародників, дасть змогу нормалізувати й економічні, у тому числі податкові стосунки між країнами. Однією з причин лібералізації економічних відносин на Кубі та нормалізації відносин між нею й США стала посуха та неможливість отримання Кубою фінансово-економічної допомоги від влади Венесуели в колишніх розмірах, оскільки ціни на нафту різко впали й

у країні розпочалася соціально-економічна криза. Відповідно, Венесуела на 25 % скоротила поставки нафти на Кубу.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні податкові надходження для бюджету країни?
2. У чому полягають причини корупції та хабарництва в країні, у тому числі в податковій сфері?
3. Які податкові зміни сприяють залученню іноземних інвестицій на Кубу?
4. Як податкове законодавство сприяє розвитку готельного бізнесу на Кубі?

РОЗДІЛ 32. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ САЛЬВАДОРУ

32. 1. Загальні умови функціонування податкової системи країни

Сальвадор – невелика країна, її населення становить близько 6 млн осіб, а площа ледве перевищує 21 тис. кв. км. Однак її значення важко переоцінити для офшорної діяльності. У Сальвадорі бізнесмени можуть отримати ліцензію, яка звільняє від податку на прибуток із корпорацій строком на 10 років і дозволяє імпортувати та експортувати товар. Дохід, отриманий за межами Сальвадору, не оподатковується.

Кривава громадянська війна, яка спалахнула в Сальвадорі у 80-ті роки минулого століття, привернула до цієї країни увагу всього світу. Однією з причин війни було бажання СРСП побудувати в цій державі соціалізм за кубинським зразком. Після того, як на початку 90-х років ХХ ст. в Сальвадорі встановлено мир, а країна перейшла до демократії, вона залишилась у полі зору більш вузької групи осіб, яких цікавила політика тієї чи іншої держави у валютній сфері. Справа в тому, що Сальвадор вирішив відмовитись у 2001 р. від власної національної грошової одиниці – колона – й оголосити єдиним засобом платежу на своїй території американський долар. Економіка цієї країни жорстко пов'язана з економікою Сполучених Штатів, куди надходить понад 2/3 сальвадорського експорту. Майже 2 млн сальвадорців, які проживають у США, надсилають своїм родичам на батьківщину до 2 млрд грошових переказів – суму, еквівалентну сьомій частині ВВП країни. До того ж практично все населення країни вже довгі роки зберігає свої накопичення виключно в американських доларах.

У 2006 р. ВВП країни склав 33,2 млрд дол. США, ВВП на душу населення – 4900 дол. США.

Державні доходи у 2006 р. становили 2,82 млрд дол. США. Державний борг у 2006 р. складав 54,7 % ВВП. Доходи бюджету забезпечують експорт сільгосппродукції, туризм, офшорна діяльність.

Уряд Сальвадору старається підтримувати економічні відносини з багатьма країнами світу, у тому числі й з Україною.

Сальвадор належить до другої групи держав, що розвиваються (із душевим доходом від 800 до 10 000 дол. США). Значні доходи домогосподарствам країни приносять перекази родичів – трудових мігрантів із закордону. 36 % цих переказів отримують сім'ї з доходами від 50 до 300 дол. на місяць, приблизно половину переказів – сім'ї з доходом

від 501 до 700 дол. на місяць, а 15 % – ті, що мають від 901 до 1100 дол. на місяць.

Об'єднання трудових мігрантів – вихідців із Сальвадору (АВРМ) – надають певну фінансову допомогу й місцевим бюджетам, насамперед у найменш розвинутих штатах.

У Сальвадорі, завдяки об'єднанням мігрантів та урядовому фонду соціальних інвестицій і місцевого розвитку, реалізується програма “Unidos por la Solidaridad”, що передбачає фінансування нагальних проблем у сільській місцевості на партнерських умовах. Завдяки такій програмі 2004 р. залучено додатково майже 13 млн дол. на 45 проектів із середньою вартістю кожного в 300 тис. дол. Сальвадорські АВРМ надали близько 16 % фінансової допомоги (у загальному обсязі спільного фінансування) із зазначеної програми, однак відсоткова градація між штатами істотно коливається.

Найбільшу частку допомоги отримав штат Усулутан (близько 1,4 млн дол. США), певна допомога надана таким штатам, як Чалотенангу, Сан-Мігуел, Сан-Вісенте. Частка сальвадорських АВРМ у фінансуванні спільних проектів із владами окремих штатів є досить високою: в Усулутані – 57,2 %, у Сан-Вісенте – 56 %, в інших штатах – до 37 %.

32.2. Особливості оподаткування в Сальвадорі

Податкові ставки в Сальвадорі досить високі, що зумовлює ухилення від їх сплати та корупцію в податковій сфері. Іноземці платять податок 25 % з усіх доходів, включаючи дохід від здавання нерухомості в оренду. Із загального прибутку вираховуються поточні витрати й податок на додану вартість. Прибуток із комерційної нерухомості обкладається ПДВ у розмірі 13 %. При продажі нерухомості іноземці також повинні сплачувати податок на приріст капіталу в розмірі 25 %, за винятком тих випадків, коли об'єкт належав власнику менше ніж три роки.

У 1992 р. ставка податку на додану вартість у Сальвадорі була встановлена на рівні 10 %. Податок на додану вартість (VIA) застосовується до всіх товарів і послуг у Сальвадорі. Тому слід уважно перевіряти, чи внесено цей пункт у ціну в кожному конкретному випадку. У дорогих готелях і ресторанах податки додають до рахунків автоматично (у готелях, наприклад, у рахунок уключається “податок

на кімнату” в розмірі 13 %), плюс додається певна сума (як правило, 7–10 %) на оплату послуг. Водночас якщо загальна сума рахунку становить менше 30 дол., то податки в більшості закладів не стягуються. Під час проведення національних свят і фестивалів ціни в готелях і магазинах можуть підвищуватися на 50 %.

Комерційним підприємствам, які належать іноземцям, доведеться відраховувати в небагатий сальвадорський бюджет 25 % від своїх прибутків.

Для подолання кризи 2009 р. сальвадорські експерти пропонували, крім усього іншого, відмінити податок на додану вартість на продовольство й медикаменти.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які галузі економіки Сальвадору забезпечують основні податкові надходження до бюджету країни?
2. У чому полягають причини корупції та хабарництва в країні, у тому числі в податковій сфері?
3. Чи оподатковується дохід, отриманий за межами Сальвадору?
4. Податок на додану вартість (VIA) застосовується до всіх товарів і послуг у Сальвадорі. Чи є винятки?

РОЗДІЛ 33. ПОДАТКОВА СИСТЕМА ВЕНЕСУЕЛИ

33. 1. Загальні умови побудови податкової системи країни

Венесуела розміщена на півночі Південної Америки. Їй належить близько 72 островів у Карибському морі.

Держава є федерацією, до якої входять 23 штати, федеральний столичний округ і федеральне володіння, що охоплює 72 острови Карибського моря. Відповідно, бюджетна система включає державний бюджет, бюджет штатів, місцеві бюджети. Основу податкових надходжень країни забезпечують підприємства нафтогазового сектору.

Венесуела володіє величезними природними ресурсами, серед яких особливо відзначаються паливні корисні копалини й ліси, але фінансові та податкові надходження від їх використання не завжди витрачаються ефективно. Податки від нафтопереробних підприємств і валютні надходження від експорту нафти дали змогу уряду здійснити реформування господарського життя, у т. ч. в аграрній сфері й гідроенергетиці, сформувати нові галузі важкої промисловості (насамперед металургію), розширити будівництво промислових підприємств у нерозвинутій східній частині країни. Водночас після приходу до влади У. Чавеса в 1999 р. значні доходи від нафтовидобутку стали використовуватися на закупівлю зброї, а частина – розкрадатися державними чиновниками.

Важливу роль в економіці країни відіграє державний сектор. При У. Чавесі цілком націоналізовано нафтову й нафтопереробну галузі промисловості, певною мірою – гідроенергетику, деякі галузі хімічної промисловості, транспорт і зв'язок.

В останні роки Венесуела намагається активізувати розвиток газодобувної та газопереробної галузей. За запасами “голубого палива” (148 трлн куб. футів) вона входить у десятку провідних країн світу. Диверсифікація економіки (у тому числі розвиток газодобувних, газопереробних галузей), поряд із модернізацією нафтової галузі, уможливорює кращу підготовку до змін на світовому енергетичному ринку, які стали відбуватися з кінця 2008 р.

У першому десятилітті ХХІ ст. У. Чавес почав проводити новий економічний курс, спрямований на посилення ролі держави в економіці й соціальній політиці. Починаючи з 2007 р., відбулася радикалізація попереднього курсу: президент оголосив про будівництво так званого “соціалізму ХХІ століття”. На сьогодні встановлено повний державний контроль над нафтовою промисловістю, проведено масштабну

націоналізацію у виробництві та розподілі енергії, телекомунікаціях, виробництві сталі й цементу та вжито заходи з націоналізації *Vanco de Venezuela* – одного з найкрупніших у країні.

У ході аграрної реформи, яка почалась у 2002 р., на кінець 2004 р. розподілено 2 млн га державних земель (із загальної площі сільсько-господарської землі в 21,7 млн га) серед 175 тис. селянських сімей. Здебільшого ці землі фактично вже використовувалися селянами і їхнє володіння землею було лише легалізовано. До середини 2006 р. Національний аграрний інститут відібрав 334,5 тис. га земель, що не були у використанні й належали 53 приватним власникам, із метою збільшення їх оподаткування.

На початку лютого 2014 р. у Венесуелі відбулися великі демонстрації противників влади, які незадоволені економічною політикою наступника У. Чавеса Ніколаса Мадуро. Від самого початку свого правління Н. Мадуро стикається із серйозними труднощами в реалізації політики, спрямованої на підтримку найбідніших верств населення. Для виходу з кризи влада посилила адміністративне регулювання цін. Подібна політика викликає спротив частини населення, насамперед через ігнорування інтересів підприємців і заможних землевласників, які розоряються внаслідок подібної політики. Незважаючи на це, влада наполягає на продовженні політики націоналізації підприємств і землі.

Через зловживання адміністративними заходами в боротьбі з інфляцією, а також бюрократичні перешкоди в отриманні валюти для імпортних операцій, підвищення процентних ставок і недовіру інвесторів, викликану хвилею актів націоналізації в різних секторах економіки, у країні набирає сили тенденція до гальмування економічного зростання.

Аналіз відомих зарубіжних експертів свідчить про відсутність реальних ознак розв'язання найважливіших проблем економіки країни – її низької ефективності й монотоварності. Зростає її залежність від нафтової кон'юнктури, збільшується невиробничий сектор, упроваджуються адміністративні методи управління, погіршується інвестиційний клімат, зростають непрямі податки.

В останні роки нафта складає 96 % експорту Венесуели. У зв'язку з падінням цін на нафту та популістською політикою влади у 2014 р. темпи розвитку економіки держави знизилися на 4 %, а у 2015 р. вони ще зменшаться на 7 %, що негативно вплине на ситуацію з податками у Венесуелі. Крім того, у 2015 р. реальна інфляція в країні перевищила 800 %, тоді як уряд називає цифру в 60 %.

33.2. Особливості функціонування податкової системи Венесуели

Податок на прибуток підприємств у країні коливається від 15 до 34 %, але підприємства нафтової промисловості до 2011 р. платили його в розмірі 66,7 %. Із 2011 р. податок для підприємств нафтової промисловості підвищили до 80–95 % (залежно від зростання цін на нафту на світових ринках). У 2014–2015 рр. ціни на нафту у світі знизилися майже удвічі, що негативно позначилося на рівні податкових надходжень до бюджету, а також посилило відцентрові тенденції в нафтовидобувних штатах Венесуели.

Муніципальний податок коливається від 0,5 до 10 % валового прибутку підприємств (залежно від виду економічної діяльності).

Податок на активи підприємств дорівнює 1 % від обсягу активів, а податок на приріст капіталу – також 1 %.

Податок на додану вартість у Венесуелі складає 12,5 %. Проблемою є те, що постійно підвищуються акцизи на товари не першої необхідності, щоб компенсувати витрати держави на підтримку цін на деякі товари широкого вжитку. Останнє породжує значну інфляцію та розвиток «чорного ринку».

Венесуела уклала угоди про уникнення подвійного оподаткування з 18 країнами, у тому числі зі США, Швейцарією, Нідерландами, Великою Британією тощо.

Наслідком правління режиму Чавеса та його наступника – Мадуро – для значної частини громадян Венесуели стало реальне зниження рівня життя, у тому числі й за рахунок високого рівня непрямого оподаткування. Драконівські методи, до яких вони вдавалися, щоб зменшити бідність, вочевидь, провалилися. А все ще чимале нафтове багатство країни, яке Уго Чавес та Ніколас Мадуро пообіцяли використовувати на покращання життя нужденних, натомість переважно потрапляє до кишень нового класу корумпованих посадових осіб, у тому числі й податківців. У країні утримується високий рівень безробіття, а майже 50 % працездатного населення зайнято в неформальному секторі, щоб не сплачувати податки. Високий рівень непрямого оподаткування в останні роки пов'язаний насамперед зі значним дефіцитом бюджету, який влада старається зменшити за рахунок указаних податків.

У “чавесівську еру” корупція міцно вкорінилась у житті Венесуели, яка сьогодні за рівнем корумпованості займає друге місце на Американському континенті (після Гаїті) і сімнадцяте у світі. Тут

нічого не можна вирішити без хабара. Відповідно, це стосується й діяльності податкової служби.

Венесуела поступово перетворюється на центр організованої злочинності в регіоні. Банди дедалі більше контролюють вулиці. Вони почуваються безкарними під прикриттям неформального альянсу з режимом Чавеса та його наступника, який потребує їхнього людського ресурсу для силової боротьби з противниками режиму. Злочинні організації із сусідніх країн, такі як колумбійські наркотичні картелі, торговці діамантами, терористичні групи, торговці людьми й викрадачі людей із метою викупу, почали переміщуватися на територію Венесуели. Тут вони можуть легко відкупитися від корумпованої влади, а порти й кордони для таких не замкнені, оскільки чиновників не цікавить, що ви робите, якщо ввозите до країни гроші та переміщуєте їх до кишень митників і податківців.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які галузі економіки Венесуели забезпечують основні податкові надходження для бюджету країни?
2. У чому полягають причини корупції та хабарництва в країні, у тому числі в податковій сфері?
3. Чому у Венесуелі існують високі акцизи?
4. Чому у Венесуелі існують високі податки на доходи підприємств нафтової промисловості?

РОЗДІЛ 34. ПОДАТКОВА СИСТЕМА БОЛІВІЇ

34.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни

Особливістю розвитку Болівії в сучасних умовах є наслідування сучасним керівництвом країни фінансово-економічних заходів, які у свій час реалізовано у Венесуелі У. Чавесом, незважаючи на їх неоднозначність.

Основу доходів бюджетів усіх рівнів у Болівії складають податкові доходи від нафтогазового сектору, видобутку олова, виробництва сої.

Країна, яка раніше управлялася з одного центру, зараз перебуває на стадії децентралізації. У 1981 р. вирішено поділити бюджет таким чином: 50 % залишається центральному уряду, 25 % направляється в дев'ять департаментів й останні 25 % – муніципіям. Усе це започаткувало процес, який називається “народна участь”.

На початку ХХІ ст. з'явилася можливість експорту, крім олова, іншого продукту – сої, потреба в якій на світовому ринку зростає. Болівія стала активно її виробляти й експортувати переважно в андські країни. Тоді ж підписано контракт із Бразилією на постачання їй природного газу, що дало потужний імпульс збільшенню інвестицій у його видобуток. За два роки країна спромоглася збільшити його розвідані запаси із семи до 52 трлн барелів, що відкрило Болівії сприятливі перспективи для економічного зростання.

Болівія – одна з найбідніших країн регіону. Вона намагалася подолати свої труднощі з допомогою зарубіжного інвестування. Для цього в середині 1985 р. обнародовано 20-річну програму реформ, покликану оздоровити й зміцнити народне господарство, подолати інфляцію та бюджетний дефіцит, забезпечити стабільність розвитку. Серед головних інструментів економічних перетворень передбачено залучення іноземних інвестицій, приватизацію держвласності, введення режиму відкритого ринку (за “індексом економічної свободи” Болівія у Південній Америці поступалася тільки Аргентині й Чилі). Усіляко розчищалася дорога зарубіжним інвесторам; ті з них, які спеціалізувалися на експортоорієнтованому виробництві, звільнялися від оподаткування.

Серйозні пільги надано зарубіжним банкам. Практично знято обмеження на їхню діяльність, вони прирівнювались у правах до національних фінансових закладів. Іноземні банки могли безперешкодно відкривати в країні свої відділення й філіали.

Припливу транснаціональних капіталів сприяло загальне зниження податків і, звичайно, ключовий аспект програми – приватизація держвласності (“План для всіх”). У бідній, напівжебрацькій країні викуповувати підприємства, які під силу утримувати тільки державі, могли переважно зарубіжні компанії. Подібне, на жаль, відбувалося й в Україні в 90-ті роки ХХ ст.

Процес лібералізації посилювався після 1993 р., коли до влади прийшов Г. С. де Лосада, який робив акцент у програмі на ті зміни, які рекомендовані МВФ. Приватизовано дві провідні держкомпанії – гірничорудна “КОМБІНОЛ” (на одному з перших місць у світі за видобутком та експортом олова, вольфраму, вісмуту й сурми) і нафтову ЯПФБ, які діяли в країні з 1937 р.

Більшу свободу ТНК і ТНБ отримали в галузі зовнішньої торгівлі. Крім послаблень у митно-тарифній практиці, вони, як і в Аргентині, могли вільно користуватися місцевими кредитами й валютними резервами. Запроваджені ззовні ринково-ліберальні відносини в Болівії з її значним індіанським населенням призвели до розширення тіньового, кримінального ринку, зростання наркотрафіку.

Поштовхом для вибуху невдоволення й масових виступів в Ла Пасі на початку 2003 р. послужила заява уряду про наступне підвищення цін і введення податку на зарплату. Одночасно згадувалась укладена зі США угода про постачання газу, яка, як вважали, мало що дає країні й населенню.

На загальнонаціональному референдумі, який відбувся в липні 2004 р. (першому в історії країни), вирішено підвищити податки на діяльність іноземних нафтогазових компаній і збільшити участь держави в енергетиці. Якщо у 2003 р. темпи зростання валового виробництва складали 2,4 %, то у 2004 р. вони дорівнювали 3,8 %.

Вимоги про націоналізацію нафтогазових ресурсів усе вимогливіше звучали в Болівії з початку ХХІ ст. Саме “війна за газ” стала головною економічною складовою гострих етнічних і соціальних політичних конфліктів, які призвели до дострокової відставки двох урядів – Гонсало Санчеса де Лосади (2003 р.) і Карлоса Меси (2005 р.). На хвилі масових протестів у грудні 2005 р. на президентських виборах переміг прихильник крайніх лівих поглядів, профспілковий лідер, перший в історії країни представник корінного індіанського населення Ево Моралес. Одним із перших радикальних кроків нового уряду стала націоналізація нафтогазової галузі.

Нині нафтогазовий сектор є провідною галуззю економіки Болівії. За світовими мірками вона не входить у десятку найбільших нафтогазових держав. Однак у Південній Америці за запасами газу ця невелика країна займає друге місце після Венесуели.

Слід підкреслити, що із січня 2006 р. уряд Е. Моралеса вже здійснив низку заходів зі зміцнення економіки країни задля задоволення потреб корінного населення, яке століттями було безправним і не брало участі в житті держави. Водночас ці перетворення мають як прихильників, так і противників.

Ключовою в реформах Е. Моралеса стала націоналізація вуглецевих ресурсів, які складають основне природне багатство Болівії. Це рішення, яке поклало початок відновленню контролю держави над сировинними ресурсами, що раніше зосереджувалися в руках іноземного капіталу, має дуже важливе значення для збільшення доходів бюджету, оскільки в кілька разів підвищено податки з прибутків іноземних підприємств, які діють у цій галузі економіки.

Водночас, розуміючи важливість підписання нових контрактів (із погляду необхідності залучення додаткових інвестицій у нафтогазовий сектор), влада Болівії пішла на певні поступки деяким компаніям, тимчасово зберігши для них діючий податок у 32 %. Це торкнулося, наприклад, таких компаній, як “Petrobras”, “Andina” і “Total”, які проводять роботи на найбільших родовищах Сан-Альберто й Сан-Антоніо. Завдяки такій гнучкій політиці Болівії вдалось отримати перший великий виграш від реорганізації нафтогазового сектору – близько 200 млн дол. у 2006 р. У перспективі влада країни розраховує отримати додатковий дохід у сумі до 1 млрд дол. у рік, що може стати важливим внеском і в подальший розвиток національної економіки, і в розв’язання поточних соціальних проблем.

У 2006 р. уряд Є. Моралеса оголосив також про націоналізацію гірничорудної промисловості країни. Однак до практичного здійснення цього заходу справа поки не дійшла переважно через нестачу фінансових ресурсів.

Криза в Болівії зріє з того часу, коли Ево Моралес виграв президентські вибори за підтримки індіанців – виробників коки. Цей президент пообіцяв покінчити з епохою колоніалізму, із лібералізмом в економіці та побудувати нову Болівію, якою правитимуть корінні індіанці, а білі олігархи-креоли втратять свої маєтки й привілеї.

Е. Моралес разом зі своєю політичною силою “Рух за соціалізм” націоналізував більшість підприємств нафто- та газовидобувної

промисловості й різко підняв податки для закордонних концернів і скликав Конституційну асамблею. Але прихильники Моралеса, які репрезентують західні гірські департаменти країни, не отримали в асамблеї дві третини голосів, необхідних для прийняття нової конституції.

Головною проблемою залишаються норми нової конституції, що насамперед захищають інтереси індіанського населення. Опозиція була готова прийняти проект за умови включення до основного закону положень, які гарантують регіонам повну автономію, на що не може погодитися болівійська влада, не бажаючи допустити розколу країни. Невдоволення болівійських департаментів викликає також вилучення в них центральним урядом частки газової ренти, яка пішла на виплату пенсій по старості.

До роботи податкової служби країни при Е. Моралесі є певні зауваження, оскільки періодично вона чинить політичний тиск на іноземний бізнес. Так, у травні 2007 р. уряд Болівії через податкову службу звинуватив компанію Entel у тому, що вона не доплатила державі 60 млн дол. податків і штрафів. Болівія передала в управління Telecom Italia 50 % акцій компанії Entel та право оперативного управління нею з умовою подвоєння її вартості та інвестування 610 млн дол. у модернізацію її фондів. Водночас Telecom Italia стверджує, що інвестувала в Entel 720 млн дол., але уряд усе ж звинуватив компанію у невиконанні інвестиційних зобов'язань.

Загальна податкова ставка в Болівії у 2015 р. складала 83,7 % до прибутку, а податок та виплати із заробітної плати – 18,8 %.

34.2. Особливості реформування податкової системи Болівії

Болівійці завжди з недовірою ставилися до того, що видобуток природних ресурсів зосереджувався в руках приватних зарубіжних компаній. Різко негативне ставлення до присутності іноземного капіталу в стратегічній галузі економіки проявилось у 2003 р. у зв'язку з проектом поставок болівійського газу в Мексику й США через територію Чилі. З економічного погляду ця схема була найбільш доцільною. Однак подібне рішення зачепило найболючіше питання відносин Болівії та Чилі. Болівійці виступили категорично проти транзиту газу через територію Чилі, без частини якої вони залишилися понад сто років тому в результаті поразки у війні із сусідом.

“Війна за газ” була лише зовнішнім проявом невдоволення більшості населення неоліберальними реформами. Карлос Меса, який зайняв президентський пост у жовтні 2003 р. після втечі з країни Гонсало Санчеса де Лосади, проводив політику компромісу, пошуку розумного балансу участі держави та іноземного капіталу в нафтогазовій галузі.

Уряд К. Меси, ураховуючи масове невдоволення пануванням ТНК у нафтогазовому секторі, погодився на проведення референдуму стосовно частки експорту газу й ситуації в нафтогазовій галузі в цілому. Болівійці підтримали запропоновану програму реформ. Це торкалося таких ключових питань, як повернення у власність держави всіх нафтових і газових родовищ, перехід у її руки контрольного пакета акцій іноземних компаній, відродження державної YPFB, розширення експорту газу.

Наступний важливий крок – прийняття Закону про енергоресурси в травні 2005 р. Згідно з результатами референдуму і новим законом, відрахування в казну мали збільшитися до 50 %: до 18 % роялті додається 32 %-й податок на виробництво. Доходи від газової галузі планувалось інвестувати у сфери освіти, охорони здоров’я, будівництва житла, удосконалення інфраструктури. Усі запаси нафти й газу оголошено державною власністю, а компанії YPFB повернено виробничі функції. При цьому керівництво країни брало на себе зобов’язання щодо виконання раніше підписаних із нафтовими компаніями контрактів. Здавалося, компроміс інтересів знайдено. Однак навесні-влітку 2005 р. масові акції протесту з вимогою націоналізації нафтогазового сектору з новою силою охопили країну. Президент К. Меса був змушений подати у відставку.

Під тиском народних мас перехідний уряд Едуардо Родрігеса, який перебував при владі менше ніж півроку, пообіцяв вивчити питання про націоналізацію нафтогазової промисловості й переглянути політику відкритої ринкової економіки, яку мільйони болівійців вважали основною причиною їх жебрацького становища.

Новий президент Е. Моралес зробив рішучий крок. 1 травня 2006 р. він підписав указ про націоналізацію нафтогазової галузі № 28701, заявивши при цьому, що наступним кроком буде “націоналізація шахт, лісів і всіх природних ресурсів, за які боролися предки”. В історії Болівії це вже третя, найрадикальніша спроба націоналізації природних ресурсів (перша відбулася в 1937 р., друга – у 1969 р.). Цікаво, що згадуваний указ з’явився на світ відразу після повернення

Е. Моралеса з Гавани, де підписано угоду трьох про торгівлю між Болівією, Кубою й Венесуелою (29 квітня 2006 р.). Також цьому кроку передувало падіння популярності глави держави з 80 до 68 %.

Згідно з указом, повноваження розпоряджатися нафтогазовими ресурсами, які до цього моменту зосереджувалися в руках більш ніж 20 іноземних компаній, отримала компанія YPFB. Вона ж визначатиме об'єми видобутку, ціни й ринки збуту. Державній YPFB мали передати 50 % плюс одну акцію в шести місцевих нафтогазових компаніях. До цього їх повністю або частково контролювали "Petrobras", "Repsol", "BP", а також місцеві інвестори та пенсійні фонди. За приватними компаніями зберігалася функція надання послуг. Частка відрахувань у казну від продажу вуглецевої сировини іноземними компаніями збільшувалась із 50 до 82 % із родовищ, рівень видобутку на яких у 2005 р. становив понад 100 млн куб. м газу за добу. Для переоформлення контрактів на видобуток нафти й газу іноземним фірмам надано шість місяців. В іншому випадку вони повинні були залишити територію Болівії.

За допомогою нового податку на видобуток вуглецевих ресурсів Болівія змогла скоротити дефіцит бюджету. Уряд планував також подвоїти виробництво енергії за кілька років, але компанії нафтогазової промисловості не погодилися з цим, оскільки підвищений податок на них не дасть змоги цього зробити.

Із правового погляду декрет про націоналізацію виявився дещо передчасним. У багатьох пунктах він суперечив чинному закону про вуглецеві ресурси (№ 3058, травень 2005 р.) і, як це не парадоксально, ніким не відміненим законодавчим актам уряду Гонсало Санчеса де Лосади. Невнесення поправок у чинне законодавство, відсутність нормативних документів і чіткого регламенту для підписання нових контрактів створили чимало проблем у стосунках із партнерами й позначилися на ефективності проведення націоналізації в цілому.

Негативно сприйняли націоналізацію як підприємці Болівії, так і іноземні нафтові компанії, які активно працювали на місцевому ринку. Бразильська компанія "Petrobras", яка планувала побудувати газохімічний комплекс вартістю 1,3 млрд дол. США, повідомила про призупинення інвестиційного плану після введення підвищеного податку.

У середині серпня 2006 р. стало очевидно, що YPFB виявилася нездатною прийняти на себе виробництво, яке зосередилося в руках іноземних компаній. За словами самого уряду, за три з половиною місяці, які минули з часу підписання указу, у процесі націоналізації

нафтогазового сектору не відбулося ніяких зрушень. На реструктуризацію YPFB відведено два місяці. Однак це завдання, як і низка інших, не було виконано. Держава, як і раніше, продовжувала отримувати 50 % прибутку нафтогазових компаній, а не ті 82 %, що заявлені в декреті про націоналізацію. Не реалізовано й передбачену декретом передачу акцій нафтогазових приватних і капіталізованих компаній.

На початку 2007 р. в одній зі своїх заяв президент зазначив, що ця націоналізація не буде носити всеохоплюючий характер. Підприємства, які активно інвестують свої кошти в розвиток галузі, отримують спеціальний пільговий режим, який дасть їм змогу окупити капітальні витрати.

Болівійська держава, як і раніше, гарантує зарубіжним інвесторам отримання розумного прибутку й повернення їхніх капіталів у випадку необхідності. Зміни у відповідному законодавстві торкалися лише недопущення порушень Основного закону: природні багатства, наприклад вуглецева сировина, належать державі. Усім, хто хоче працювати спільно з країною та інвестувати в розвиток, Болівія надасть усіляку підтримку. При цьому і національні, і зарубіжні інвестори мають рівні права.

Для підвищення ефективності діяльності податкової служби в Болівії уведено податкові агентства в регіонах, яким гарантувалася певна автономність у діяльності. Але їй не вдалося реально забезпечити, що й призвело до їх закриття після двох років функціонування.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які галузі економіки Болівії забезпечують основні податкові надходження для бюджету країни?
2. Який рівень загального податкового навантаження в країні?
3. У чому полягають причини дуже високого оподаткування доходів іноземних видобувних компаній у Болівії?
4. Наскільки ефективно використовуються податкові надходження від нафтогазової компанії Болівії?

РОЗДІЛ 35. ПОДАТКОВА СИСТЕМА НІКАРАГУА

35.1. Загальні умови функціонування податкової системи країни

На розвиток податкової системи Нікарагуа негативно вплинула громадянська війна в 70-х роках ХХ ст., що призвело до занепаду багатьох галузей економіки, до низького рівня доходів державного й місцевих бюджетів.

Основними доходами державного бюджету Нікарагуа є доходи від експорту низки сільськогосподарських продуктів, фінансова допомога з боку міжнародних організацій та Венесуели. У фінансах домогосподарств значну частку складають перекази від нікарагуанців із закордону.

Нестабільність політичної й економічної систем Нікарагуа в 70–90-ті роки ХХ століття призвела до значної міграції з країни. Водночас перекази грошей трудовими мігрантами складають значну частину доходів домогосподарств із низькими доходами (від 50 до 300 дол. на місяць).

Політична й економічна нестабільність у Нікарагуа в попередні роки призвела до зубожіння значної частини населення, до проблем у функціонуванні державних і місцевих фінансів. На цьому наголосив у своїй промові в травні 2006 р. на з'їзді Сандинистського фронту національного звільнення (СФНЗ) майбутній президент Д. Ортега, який запропонував низку реформ, характерних для урядів лівоцентристської орієнтації.

Уряд Д. Ортеги розпочав і податкову реформу. Законодавство, яке існувало при попередніх адміністраціях, дозволяло багатьом приватним банкам і підприємцям ухилятися від сплати податків. Уже за перші три місяці 2007 р. отримана сума податків у Нікарагуа підвищилася на 15–16 %, порівняно з аналогічним періодом 2006 р. Додаткові надходження в бюджет, за словами В. Порраса, директора Головного податкового управління, склали 70 млн кордоб (близько 3,9 млн дол.).

Д. Ортега також порушив питання про будівництво нового між-океанського каналу по території Нікарагуа. Для реалізації цього проекту планується провести пошук латиноамериканських і міжнародних інвесторів. Попередню згоду отримано від бізнесменів КНР, яким виділено відповідну ділянку, хоча проти цього проекту виступають екологи.

Розширення експортних можливостей Нікарагуа передбачає реалізувати, розширивши асортимент перспективних сільськогоспо-

дарських культур. Інтенсифікацію тваринництва й промислового виробництва Д. Ортега збирається втілити в життя залученням нових технологій та інвестицій як усередині країни, так і із закордону. Особливу увагу він приділяє розширенню індустрії туризму.

Співпраця з Венесуелою в межах Боліварійської інтеграційної альтернативи (ALBA), у яку входять Венесуела, Болівія, Куба й Нікарагуа, яка приєдналася до них у 2007 р. після інавгурації Д. Ортеги, принесло новому президенту реальні дивіденди.

Венесуела продає Нікарагуа паливо за 50 % його реальної вартості, дозволяючи направляти інші 50 % на розв'язання гострих соціальних проблем країни. Крім того, Венесуела збудувала в Нікарагуа й подарувала їй дві невеликі електростанції, які можуть працювати приблизно по п'ять годин у день, знімаючи пікові навантаження. Це значно знизило кількість екстрених відключень електроенергії. Як заявив координатор фракції СФНЗ у парламенті Едвін Кастро, нині країна відчуває дефіцит електроенергії в 5 % проти 30 % у серпні 2006 р. Венесуела також зобов'язалася збудувати нафтоперегонний завод, у результаті чого багато нафтопродуктів вироблятимуться в самій країні. Отже, приєднання Нікарагуа до Боліварської альтернативи дало їй змогу отримати доступ до 12 проектів у галузі енергетики, економіки й соціальних програм загальною вартістю в 340 млн дол.

Нікарагуанська влада схвально відгукується про співпрацю зі США в рамках договору про зону вільної торгівлі. Сполучені Штати продовжили для тисячі нікарагуанців так званий "статус тимчасового захисту", який діє з 1999 р. і дозволяє їм жити та працювати в США на законних підставах. Це дуже важливо для нікарагуанської економіки, оскільки щорічно від працюючих там нікарагуанців надходять перекази на батьківщину майже на 900 тис. дол. У межах довгострокового проекту "Нові горизонти", який фінансується з кінця 90-х років XX ст. Південним командуванням США, у сільських районах Нікарагуа будуються й реконструюються школи, бібліотеки, лікарні, водогони.

У стосунках із МВФ Д. Ортега також зберіг розумну зваженість. Нікарагуа надто залежить від кредитів міжнародних фінансових організацій (МВФ, Всесвітній банк і Міжамериканський банк розвитку), щоб відмовитися від співпраці з ними. Програма фонду, узгоджена з попередньою адміністрацією, закінчилась у грудні 2006 р. У зв'язку з цим Д. Ортега, хоча й говорив про те, що заходи жорсто-

кої фінансової економії, рекомендовані МВФ, призводять нікарагуанців до подальшого зубожіння, і навіть обіцяв звільнити Нікарагуа від залежності від МВФ до 2012 р., однак, зустрічаючись із крупними представниками міжнародного й національного бізнесу, він усе-таки виступає за продовження діалогу з ним. Це підтверджують і чергові робочі зустрічі з представниками цієї міжнародної організації. Для Нікарагуа з її слабкою економікою та невеликими експортними можливостями практично неможливо звільнитися від залежності від МВФ, якому вона заборгувала майже 63 млн дол. Бюджет Нікарагуа на сьогодні на 37 % складається з кредитів міжнародних організацій, названих вище.

Тайвань є одним з основних донорів нікарагуанської економіки. Підтвердженням вигідності такої співпраці став кредит у 500 млн дол. на модернізацію інфраструктури. Ще 830 тис. дол. Тайвань безкоштовно надав у 2007 р. міністерству сільського і лісового господарства Нікарагуа на підтримку дрібних та середніх сільгоспвиробників.

Позитивно розвивається й співпраця з ЄЕС. 18 квітня 2007 р. комісар Євросоюзу з міжнародних відносин Беніта Ферреро-Вальднер представила в Гватемалі програму допомоги країнам Центральної Америки на 2007–2013 рр., яка передбачає виділення на сприяння розвитку країн регіону 840 млн євро.

Перший термін перебування при владі уряду Д. Ортеги обійшовся без потрясінь. Удалось укласти низку вигідних для країни угод і спрямувати інвестиції в життєво важливі сфери економіки й на розв'язання гострих соціальних проблем. Демократичні свободи збережені, підтримується конструктивний діалог із національним та іноземним капіталом, зберігся позитивний настрій у відносинах із Вашингтоном і міжнародними фінансовими організаціями. Нервозність підприємницьких та банківських кіл країни, яка спостерігалась у період перевиборів, ущухла. Про це свідчить рівень інфляції – 3,22 % у першому кварталі 2007 р., що дещо нижче від показника за той самий же період 2006 р. – 3,35 %. За оцінками А. Росалеса, президента Центрального банку Нікарагуа, у 2007 р. зростання ВВП у країні перевищив 4 %. Про хороший стан державних фінансів, на його думку, свідчать і запаси ЦБ Нікарагуа, які досягли рекорду в 936 млн дол. Про стабілізацію фінансової системи говорить і М. Буїтраго – виконавчий директор Асоціації приватних банків Нікарагуа – уточнюючи, що депозити, розміщені в банках країни, склалися на 1 січня 2007 р. 38,824 млн кордоб. На 17 квітня 2007 р. вони досягли 40 485 млн кордоб, що засвідчує зростання вкладів за цей період на 4 %.

Крім фінансової, економічної й політичної стабільності, для впевненого поступального розвитку країни новій адміністрації потрібні постійні іноземні інвестиції. За словами Х. К. Перейри, виконавчого директора організації, яка сприяє розвитку зовнішньої торгівлі “Про Нікарагуа”, державі необхідно залучити понад 500 млн дол. прямих іноземних інвестицій, щоб створити робочі місця для всього економічно активного населення (одне робоче місце обходиться приблизно в 5 тис. дол.).

Для стимулювання залучення іноземних інвестицій у Нікарагуа для них існують певні податкові пільги. Так, нікарагуанський філіал іноземної компанії може віднести на собівартість певні задокументовані платежі її материнської компанії за технічну, фінансову та інші види допомоги, за торговельну марку тощо.

35.2. Особливості оподаткування в Нікарагуа

За даними Світового банку, у 1990–2012 рр. середня ставка податку на доходи (прибуток) становила в Нікарагуа 17,69 % при мінімумі 7,15 % у 1994 р. та максимумі – у 29,96 % у 2012 р.

Мінімальний прибутковий податок складає в країні 1 % від валового доходу. Його виплата здійснюється авансом щомісяця. Не сплачують цей податок ті підприємці, які в перші три роки отримують дохід від нових капітальних укладень, за винятком укладень коштів у майно. Не сплачують його й ті виробники, ціни реалізації товарів яких регулюються державою. Інвестори, утілення проектів яких у життя погоджене з провідними міністерствами Нікарагуа, також не сплачують цей податок, як і ті підприємці, які перебувають у кризовій ситуації.

Ставка корпоративного податку в Нікарагуа становить 30 %. Дивіденди, що виплачуються акціонерам компаній, обкладаються податком у розмірі 10 %. Нікарагуанські корпорації – об’єкти сплати податків – можуть перенести на майбутній період збитки від основної діяльності терміном до трьох років.

Податок на доходи фізичних осіб, залежно від доходів, становить, відповідно, 10, 15; 20; 25; 30 %.

У Нікарагуа не обкладаються податком так звані випадкові доходи, у тому числі від продажу на аукціонах, від продажу акцій, виграшу в лотерею, отримання спадку тощо.

За даними Світового банку, непрямі податки в 1990–2012 рр. в Нікарагуа складали в середньому 49,23 % від доходів, від 31,7 % у 1991 р. до 58,2 % у 1997 р.

Податок на додану вартість сплачується за ставкою 15 %. Він застосовується до всього імпорту та до продажу товарів і послуг, за виключенням основних товарів широкого вжитку.

Податок на нерухомість складає 1 % від оцінної вартості та сплачується до муніципалітету. Його розмір залежить від кількості та якості землі, від метражу, якості й розміщення нерухомості тощо. Якщо платник сплатить цей податок зразу, на початку року, то йому надається знижка в розмірі 10 %.

При відкритті нової фірми треба сплатити муніципальний збір у розмірі 1 % статутного фонду фірми.

Кожен муніципалітет збирає податок у розмірі 1 % із щомісячного валового доходу фірми.

Місцеві органи самоврядування мають право вводити й додаткові податки та збори.

Усі податки повинні сплачуватися до нікарагуанської податкової інспекції, а муніципальні – до відповідної мерії.

Запитання й завдання для самоперевірки

1. Які основні фінансові проблеми були характерні для Нікарагуа до 2001 р.?

2. Які основні напрями реформування податкової системи запропоновано урядом Д. Ортеги?

3. Які податкові пільги існують для іноземних інвесторів у Нікарагуа?

4. Які податки в країні сплачуються муніципалітетам?

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андрущенко В. Л. Податкові системи зарубіжних країн / В. Л. Андрущенко, О. Д. Данілов. – К. : Лілея, 2004. – 300 с.
2. Баула О. Особливості еволюції офшорних зон в умовах глобалізації економіки / О. Баула, А. Сачук // Економіст. – 2012. – № 1. – С. 16–18.
3. Безгубенко О. Ю. Роль офшорної фінансової діяльності у світовій фінансовій системі / О. Ю. Безгубенко // Економіст. – 2008. – № 1. – С. 51–53.
4. Беліз може оголосити про дефолт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2012/08/20/332336/>
5. Бозуленко О. Роль офшорної фінансової діяльності у світовій фінансовій системі / О. Бозуленко // Економіст. – 2008. – №1. – С. 51–53.
6. Бородаев В. А. Роль политического лидерства в Кубинской революции / В. А. Бородаев // Латинская Америка. – 2008. – №10 – С. 6–23.
7. Васи́лишин Р. Братство “кінця”. Кінець / Р. Васи́лишин // Дзеркало тижня. – 2008. – 22.11. – С. 31.
8. Економічні відносини у процесі інвестування колективних трансфертів міграційного капіталу на цілі соціального розвитку / А. П. Гайдучкий // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 50–66.
9. Головченко В. Чи був потрібен Піночет? / В. Головченко // Дзеркало тижня. – 2007. – 20.01. – С. 21.
10. Горов В. В. От колонии до неолиберализма / В. В. Горов // Латинская Америка. – 2005. – № 3. – С. 23–31.
11. Гуароші Р. Два ціною одного – президентська влада в Аргентині / Р. Гуароші // День. – 2007. – 1.11. – С. 3.
12. Дабагян Э. Венесуэла: концептуальные основы международной политики / Э. Дабагян // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 7. – С. 80–90.
13. Десятерик Д. Чаша чистих кольорів / Д. Десятерик // День. – 2008. – 19.12. – С. 72.
14. Закон о роялти – инвестиции в будущее страны // Латинская Америка. – 2006. – №1. – С. 52–56.
15. Иванов Ю. Б. Системы налогообложения зарубежных стран. : учеб. пособие / Ю. Б. Иванов, Е. В. Давыдов. – Харьков : [б. и.], 2006. – 456 с.

16. Економне меню // Український тиждень. – 2015. – № 23. – С. 40.
17. Котценштайнер Т. Вынужденная терапия / Т. Котценштайнер // Бизнес. – 2007. – 3 сентября. – С. 36–37.
18. Карлін М. І. Фінанси зарубіжних країн / М. І. Карлін. – К. : Кондор, 2004. – 384 с.
19. Карлін М. І. Фінансові системи країн Америки / М. І. Карлін. – Тернопіль : Богдан, 2011. – 300 с.
20. Карлін М. І. Фінансові системи зарубіжних країн: країни БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай, Південно-Африканська Республіка) / М. І. Карлін, І. П. Липовський. – Луцьк : Терен, 2013. – 360 с.
21. Карлін М. І. Світові офшорні центри / М. І. Карлін. – К. : Кондор, 2015. – 424 с.
22. Кузьмин В. В. НАФТА: процес и результаты развития / В. В. Кузьмин // Латинская Америка. – 2007. – № 4. – С. 62–70.
23. Кучеров И. И. Налогообложение зарубежных стран / И. И. Кучеров. – М. : Юр-Лекс, 2005. – 280 с.
24. Лезгинцев Ю. М. Стимул развития Перу / Ю. М. Лезгинцев // Латинская Америка. – 2007. – № 3. – С. 53–68.
25. Литвиненко Я. В. Податкові системи зарубіжних країн / Я. В. Литвиненко, І. Д. Якушик. – К. : Лілея, 2004. – 208 с.
26. Мартынов Б. Ф. Бой с тенью / Б.Ф. Мартынов, Л. Н. Симонина, В. М. Гайдар // Латинская Америка. – 2007. – № 12. – С. 35–52.
27. Масляк П. О. Країнознавство : підручник / П. О. Масляк. – К. : Знання, 2008. – 292 с.
28. Медведева А. Е. Политика А. Урибе по отношению к незаконным формированиям Колумбии / А. Е. Медведева // Латинская Америка. – 2006. – № 10 – С. 14–23.
29. Міжнародні фінанси : навч. посіб. / за ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, М. І. Барановської. – К. : Центр учб. л-ри, 2011. – 288 с.
30. Міжнародні фінанси : навч. посіб. / І. І. Д'яконова, М. І. Макаренко, Ф. О. Журавка та ін. ; за ред. М. І. Макаренка та І. І. Д'яконової. – К. : Центр учб. л-ри, 2013. – 548 с.
31. Міжнародна економіка : підручник / за ред. А. П. Румянцева. – 3-тє вид., переробл. і доповн. – К. : Знання, 2006. – 479 с.
32. Міжнародне оподаткування : навч. посіб. / за ред. Ю. Г. Козака, В. М. Сліпа. – К. : ЦУЛ, 2003. – 550 с.
33. Миргородська Л. О. Фінансові системи зарубіжних країн / Л. О. Миргородська. – К. : ЦУЛ, 2003. – 240 с.
34. Николаев А. Ю. Первые планы нового правительства обнадеживают / А. Ю. Николаев // Латинская Америка. – 2008. – № 7. – С. 25–35.

35. Никольская Г. Семья в условиях постиндустриального общества (на примере США) / Г. Никольская // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 8. – С. 71–80.
36. Новиков А. Особенности эволюции зарубежных пенсионных систем / А. Новиков // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 5. – С. 62–70.
37. Острови скарбів для олігархів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.Ua/publications/2012/06/6/324644/view>
38. Офшор в Белизе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.offshorelaw.ru/register/belize/>
39. Пашкеев С. Банановый рай / С. Пашкеев // Бизнес. – 2008. – 22 грудня. – С. 52–54.
40. Педь І. В. Податкова конкуренція : монографія / І. В. Педь. – К. : Експерт-Консалтинг, 2009. – 360 с.
41. Попов А. А. Новые тенденции в социальной политике США: личные пенсионные счета / А. А. Попов // США и Канада : Экономика. Политика. Культура. – 2006. – №1. – С. 15–36.
42. Приходько О. Маленький американец і велика економіка / О. Приходько // Дзеркало тижня. – 2008. – 11 липня. – С. 12.
43. Райхель Ю. Команданте йде / Ю. Райхель // День. – 2007. – 25 грудня. – С. 7.
44. Рогов С. М. Вторая администрация Джорджа Буша-младшего / С. М. Рогов // США и Канада : Экономика. Политика. Культура. – 2006. – № 3. – С. 3–33.
45. Рябкова Д. Наследие Лулы / Д. Рябкова // Инвестгазета. – 2010. – 25–31 жовтня. – С. 16–17.
46. Семенов В. Л. Этанол в Бразилии: значение и перспективы / В. Л. Семенов // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 11. – С. 95–98.
47. Семенов В. Л. Проблемы развития Венесуэлы / В. Л. Семенов // Латинская Америка. – 2008. – № 11. – С. 37–39.
48. Сидорук А. Загадка Барака Обами / А. Сидорук // Дзеркало тижня. – 2008. – 8 листопада. – С. 5.
48. Судакова Н. А. Особенности налогообложения партнерств в США / Н. А. Судакова // США и Канада : Экономика. Политика. Культура. – 2006. – № 4. – С. 93–100.
49. Супян В. Б. Несмертельно больная экономика США / В. Б. Супян // Международная жизнь. – 2008. – № 40. – С. 91–110.

50. Тенерман В. А. Перемены в Антигуа и Барбуде: конец политической династии / В. А. Тенерман // Латинская Америка. – 2004. – № 6. – С. 31–41.
51. Тенерман В. А. Незамеченные выборы / В. А. Тенерман // Латинская Америка. – 2005. – № 7. – С. 46–59.
52. Тютюрюков Н. К. Налоговые системы зарубежных стран: Европа и США / Н. К. Тютюрюков. – М. : Финансы, 2002. – 174 с.
53. Усі на вулицю! // Український тиждень. – 2013. – № 25 26. – С. 16–17.
54. Хверчук А. А. Иностранные инвестиции в ТЭК Кубы / А. А. Хверчук // Латинская Америка. – 2008. – № 6. – С. 38–52.
55. Чи врятує демократія? // Український тиждень – 2015. – № 11. – С. 40–42.
56. Чумакова М. Л. Бесконечная герилья в Колумбии / М. Л. Чумакова // Независимое военное обозрение. – 2006. – 24 марта.
57. Шабалина Е. Ю. Хроника одного изумруда / Е. Ю. Шабалина // Латинская Америка. – 2005. – № 10. – С. 48.
58. Шемелин Ю. Н. Канал будет реконструирован / Ю. Н. Шемелин // Латинская Америка. – 2007. – № 1. – С. 47–57.
59. Шинкаренко А. А. Кока в перуанской традиции / А. А. Шинкаренко // Латинская Америка. – 2006. – № 3. – С. 57–66.
60. Шереметьев И. К. Арена борьбы за природные ресурсы / И. К. Шереметьев, Л. Б. Николаева // Латинская Америка. – 2007. – № 6. – С. 13–32.
61. Шереметьев И. К. Десятилетия роста и развития / И. К. Шереметьев // Латинская Америка. – 2008. – № 4. – С. 4–11.
62. Яковлев П. П. Аргентинский бизнес семьи Киршнер / П. П. Яковлев // Международная жизнь. – 2008. – № 4. – С. 70–87.
63. Якушик І.Д. Податкові системи зарубіжних країн : довідник / І. Д. Якушик, Я. В. Литвиненко. – К. : МАУП, 2004. – 480 с.
64. Bielecki J. K. Amerykański kryzys nam nie grozi // The Wall Street Journal. Polska. – 2007. – 19.09. – S. 1; 9.
65. Owsiak S. Finanse publiczne. Ekonomia i polityka / S. Owsiak. – Warszawa ; WN PWN, 2006. – 310 s.
66. Zarecki W. Operacja “Perestrojka” w brazylijskim futbolu / W. Zarecki // Dziennik. pl. – 2007. – 19.09. – S. 30.
67. Bień W. Rynek papierów wartościowych / W. Bień. – Warszawa : Difin, 2001. – 374 s.
68. Gilmore W. C. Brudne pieniądze. Metode przeciwdziałania praniu pieniędzy / W. C. Gilmore. – Warszawa, 1999.

69. Umova Modelova OECD. – Warszawa, 1996.

70. Therman T. International Efforts to Combat Money Laundering: the Role of the Financial Action Task Force / T. Therman // In: Money Laundering, H. L. Mac Queen (red). – Edinburg, 1993.

71. Finance business servise. Регистрация оффшорных компаний, открытие счетов в иностранных банках [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fbs-offshore.com>

72. Offshore Companies House – услуги по оффшорам [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.offshore-companies.co.uk>

ТЕСТИ

З КУРСУ «ПОДАТКОВІ СИСТЕМИ КРАЇН АМЕРИКИ»

І рівень

1. Яка з названих країн Америки є класичним офшором?

- а) США;
- б) Канада;
- в) Панама.

2. Країни чи відокремлені території єдиних держав, де на державному рівні для певного типу компаній, власниками яких є іноземці, встановлено значні пільги в оподаткуванні, знижено чи скасовано вимоги до бухгалтерського обліку, частково або цілком знято митні та торговельні обмеження, – це:

- а) спеціальна економічна зона;
- б) офшорна зона;
- в) територія пріоритетного розвитку.

3. Вставте пропущене слово:

_____ – це платіж із прибутку компанії її власникам, який здійснюється або у формі готівки, або у формі акцій:

- а) дивіденд;
- б) відсоток;
- в) процент.

4. Прояв подвійного оподаткування можна ідентифікувати за такою ознакою:

- а) обкладання одного податкового об'єкта кілька разів за один податковий період;
- б) оподаткування різних об'єктів більше одного разу владою одного рівня;
- в) одночасне обкладання тим самим податком на рівні компанії й на акціонерів.

5. Вставте пропущене слово:

_____ – це діяльність компанії поза юрисдикцією будь-якої держави:

- а) офшорна діяльність;
- б) торгова діяльність;
- в) банківська діяльність.

6. Використання офшорних центрів Америки, із погляду податкового законодавства, уключає легальні, заборонені та злочинні способи:

- а) так;*
- б) ні.*

7. Джерелом податків країн Америки є:

- а) національний дохід;*
- б) постійні витрати;*
- в) матеріальні витрати.*

8. Розбіжності в податках у країнах Америки залежать від:

- а) характеру оподаткування доходів і витрат;*
- б) виробничих відносин;*
- в) ринку товарів та факторів виробництва.*

9. Сучасні принципи оподаткування в країнах Америки відбивають:

- а) темпи зростання прямих і непрямих податків;*
- б) розподіл компетенції між органами влади на центральному й місцевому рівнях;*
- в) економічний і політичний стан країни.*

10. Податкова система країн Америки – це сукупність:

- а) податків, зборів і платежів;*
- б) принципів та методів установлення, зміни чи скасування податків;*
- в) дій, що забезпечують сплату, контроль і відповідальність за порушення податкового законодавства;*

11. Фіскальна функція податкової системи забезпечує державі:

- а) можливість впливу на соціально-економічний розвиток суспільства;*
- б) гарантоване й стабільне надходження доходів у бюджет;*
- в) підтримку соціальної рівноваги.*

12. Відмінності в рівні оподаткування різних країн Америки пов'язані з:

- а) традиціями оподаткування;*
- б) моделлю ринкової економіки;*
- в) еволюцією структури податкової системи.*

13. До прямих податків у країнах Америки належать:

- а) внески працівників у фонди соціального страхування;
- б) податок на споживання;
- в) акцизи;
- г) усі відповіді неправильні.

14. Уставте пропущене слово:

_____ – це податки, що стягуються безпосередньо з доходів одержувачів доходів:

- а) прямі податки;
- б) непрямі податки.

15. Умовами підвищення ролі прямих податків у провідних країнах Америки є:

- а) політика уніфікації податкових систем;
- б) зближення методів стягування податків;
- в) підвищення життєвого рівня більшості населення.

16. Вставте пропущене слово:

_____ – це штучне зниження податкових зобов'язань до такого рівня, при якому оподаткування досягає найменшої величини:

- а) податкове планування;
- б) ухилення від податків;
- в) утеча від податків.

17. Ухилення від податків, як і втеча від них, є діяльністю нелегальною та злочинною:

- а) так;
- б) ні.

18. При визначенні податкового обов'язку країни Америки виходять із принципів джерела, стабільності розмірів податків, резидентства:

- а) так;
- б) ні.

19. У податкових договорах для розв'язання проблеми подвійного оподаткування дається розмежування податкової юрисдикції стосовно суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, позначається коло юридичних і фізичних осіб, які підпадають під дію цього договору,

визначається спосіб урегулювання подвійного оподаткування, який гарантує зниження податкових витрат для цих осіб:

- а) так;*
- б) ні.*

20. Договори про уникнення подвійного оподаткування, що укладаються між країнами Америки, ґрунтуються на моделях податкових договорів, розроблених ООН, ОЕСР:

- а) так;*
- б) ні.*

21. Уставте пропущене слово:

_____ – це всі податкові платежі за поточний фінансовий рік у відсотковому відношенні до ВВП:

- а) податковий тягар;*
- б) податкові знижки.*

22. Вставте пропущене слово:

_____ – це будь-яка економічна вигода, одержана внаслідок вчинення суспільно небезпечного протиправного діяння:

- а) податкове планування;*
- б) податковий злочин;*
- в) оптимізація податків*

23. Уставте пропущене слово:

_____ – це вчинення дій, спрямованих на приховування чи маскування незаконного походження коштів, прав на такі кошти, джерела їх походження, місцезнаходження, переміщення тощо з метою надання правомірного вигляду володінню, користуванню або розпорядженню ними.

- а) «відмивання» грошей;*
- б) податкове планування;*
- в) оптимізація податків.*

24. Подвійне оподаткування полягає в:

- а) одночасній сплаті податків у своїй країні та в країні-імпортері;*
- б) почерговій сплаті податків у своїй країні та в країні-імпортері;*
- в) почерговій сплаті податків у своїй країні та в країні-експортері.*

25. Членами організації FATF на сьогодні є:

- а) 20 країн;
- б) 34 країни;
- в) 47 країн.

30. Яка з названих країн Америки не є членом FATF?

- а) США;
- б) Канада;
- в) Перу.

31. У якій країні Америки дозволяється реєструвати судна, які плавають під прапором іншої держави?

- а) Панама;
- б) Канада;
- в) Бразилія.

32. У якому році створено ФАТФ?

- а) 1989 р.;
- б) 1991 р.;
- в) 2001 р.

33. Уставте пропущену цифру. Рекомендації ФАТФ сьогодні включають _____ статей:

- а) 20;
- б) 40;
- в) 49.

II рівень

1. Виділіть нетипові офшори в Америці з названих нижче:

- а) США;
- б) Мексика;
- в) Коста-Ріка;
- г) Гренада;
- г) Британські Віргінські Острови.

2. Виділіть типові офшори в Латинській Америці з названих нижче:

- а) Бразилія;
- б) Бермудські Острови;

- в) Аргентина;
- г) Кайманові Острови;
- г) Багамські Острови.

3. Договір ООН від 1980 р. забезпечує запобігання подвійному оподаткуванню в таких випадках. Виділіть два основних випадки з наведених нижче:

- а) у випадку колізії загального податкового обов'язку в обох державах, зокрема при так званій подвійній резиденції;
- б) у випадку, коли платник податку не має місця проживання в жодній із двох держав;
- в) у випадку, коли платник податку не має резиденції в жодній із цих двох держав;
- г) у випадку колізії між законом держави місця проживання, яка накладає загальний податковий обов'язок, і законом держави біля «джерела доходу», яка накладає обмежений податковий обов'язок.

4. Які з названих юрисдикцій вважаються в Америці «чистими» податковими гаванями?

- а) Аргентина;
- б) Венесуела;
- в) Багамські Острови;
- г) Бермудські Острови;
- г) Кайманові Острови;
- д) Колумбія.

5. Як захід підтримки ПШ використовує приймаюча країна Америки:

- а) підвищення курсу національної валюти;
- б) надання державних гарантій;
- в) скасування подвійного оподаткування;
- г) надання податкових пільг;
- г) усі відповіді правильні;
- д) немає правильної відповіді?

6. Китайська ТНК продає комплектуючі для складання й готові комп'ютери в Перу. Країна запроваджує високе імпортне мито на увезення зібраних комп'ютерів ТНК, щоб захистити перуанських виробників, і різко збільшує податок на прибуток іноземних компаній.

Що може зробити ТНК, щоб скоротити обсяг податків на прибуток, які виплачуються в Перу:

а) викупити в Перу частину підприємств конкурентів і застосувати занижені трансфертні ціни на поставки комплектуючих для цих підприємств;

б) створити свою філію в Перу й застосувати завищені трансфертні ціни на поставки комплектуючих для цієї філії;

в) створити в Перу СП і застосувати занижені трансфертні ціни на поставки комплектуючих?

7. Який захід підтримки ПІІ використовує приймаюча країна?

а) підвищення курсу національної валюти;

б) надання державних гарантій;

в) скасування подвійного оподаткування;

г) надання податкових пільг;

г) усі відповіді правильні;

д) немає правильної відповіді?

8. Уставте пропущені слова й цифри. ФАТФ була створена в м. _____ в _____ р.:

а) Париж, 1989;

б) Вена, 1990;

в) Мехіко, 2011.

9. Із якими країнами з названих Британські Віргінські Острови уклали угоди про уникнення подвійного оподаткування:

а) США;

б) Канада;

в) Швейцарія;

г) Японія;

г) Бразилія;

д) Перу.

10. Які з названих країн та залежних територій Америки належать до країн «зручного прапора»?

а) Британські Віргінські Острови;

б) США;

в) Гренада;

г) Колумбія;

- г) Панама;
- д) Багамські Острови.

11. У яких із названих країн та залежних територій Америки можна отримати громадянство за інвестиції?

- а) Гренада;
- б) Сент-Кітс і Невіс;
- в) Перу;
- г) Співдружність Домініки;
- г) Аргентина;
- д) Чилі.

12. Уставте пропущені слова. _____ – державна програма в _____ з виробництва етанолу (біопалива з цукрової тростини):

- а) PROALCOHOL;
- б) KARIKOM;
- в) НАФТА;
- г) Мексика;
- г) Канада;
- д) Бразилія.

13. Уставте пропущені роки й відсотки. Податок на додану вартість уведено в Сент-Люсії тільки _____ за ставкою _____:

- а) із 2012 р.;
- б) із 2013 р.;
- в) із 2015 р.;
- г) 15 %;
- г) 20 %;
- д) 30 %.

14. Уставте пропущені цифри й слова. Податок на нерухомість у Нікарагуа складає _____ від оцінної вартості й сплачується _____:

- а) 1 %;
- б) 1,5 %;
- в) 2 %;
- г) до державного бюджету;
- г) до регіонального бюджету;
- д) до бюджету муніципалітету.

15. Уставте пропущені слова. Податкові агентства в _____
проіснували тільки _____ :

- а) США;
- б) Болівії;
- в) Канаді;
- г) один рік;
- г) два роки;
- д) чотири роки.

16. Уставте пропущені слова й цифри. _____ податок для
офшорних компаній на Барбадосі сплачується залежно від величини
отриманого прибутку:

При доході до 10 млн барбадоських доларів _____ – %:

- а) акцизний;
- б) корпоративний;
- в) прибутковий;
- г) 2,5
- г) 1;
- д) 0,5.

17. Уставте пропущені слова й цифри. Головний етап у розвитку
туристичної індустрії _____ настав після прийняття в _____ р.
нового закону про іноземні інвестиції:

- а) Куби;
- б) Венесуели;
- в) Болівії;
- г) 1991;
- г) 1995;
- д) 2015.

18. Уставте пропущені країни. Британські Віргінські Острови
підписали угоди про уникнення подвійного оподаткування з _____
та _____ :

- а) Канадою;
- б) Колумбією;
- в) Швейцарією;
- г) Туреччиною;
- г) Японією;
- д) Китаєм.

3 рівень

1. Виділіть із названих чотири основних способи використання офшорних центрів:

- а) трансферт прибутку через заниження цін закупівлі товарів;
- б) трансферт прибутку через завищення цін закупівлі й продажу товарів і послуг;
- в) виготовлення низькоякісної продукції;
- г) використання ротаційних компаній;
- г) маніпулювання міжнародними угодами;
- д) експорт в офшор сировини;
- е) зміна місця проживання через переселення;
- є) експорт в офшор високотехнологічної продукції.

2. До основних ознак офшорних зон належать (назвіть не менше чотирьох ознак із наведених нижче):

- а) політична й економічна стабільність у країні;
- б) гарантія дотримання фінансової та банківської таємниці;
- в) наявність сильного президента при владі;
- г) наявність демократичного уряду при владі;
- г) відсутність валютних обмежень;
- д) наявність сучасних засобів зв'язку й комунікацій;
- е) гарне мовне обслуговування в офшорі.

3. Для визнання яких-небудь відносин довірчою власністю (трастом чи передбачуваним трастом) необхідна й достатня наявність таких кваліфікаційних ознак у сукупності (виділіть чотири основні ознаки):

- а) наявність суб'єкта;
- б) наявність майна в лізингу;
- в) наявність майна чи прав будь-якого виду, які передаються трасту;
- г) наявність майна в оренді;
- г) управління довірчим власником переданим йому майном чи правами будь-якого виду від свого імені;
- д) довірчий власник повинен управляти переданим майном чи правами на користь
- е) засновника або вигодонабувача;
- є) наявність тільки одного засновника.

4. До офшорних центрів Америки, які створюють особливо привабливе середовище для офшорних банків, належать:

- а) Уругвай;
- б) Мексика;
- в) Канада;
- г) Гренада;
- г) Колумбія;
- д) Монтсеррат;
- е) Сент-Вінсент і Гренадіни;
- є) Венесуела.

5. Уставте пропущені слова. Група ФАТФ була створена в м. _____ в _____ р. для координації земель у боротьбі з _____ у світі:

- а) Париж, 1989, відмиванням грошей;
- б) Нью-Йорк, 1989, кримінальною мафією;
- в) Брюссель, 1995, відмиванням грошей.

6. Уставте пропущені слова. Група ФАТФ уключає _____, а група "Егмонт" _____ країн світу:

- а) розвинуті країни, митні служби;
- б) розвиткові країни, кримінальні відомства;
- в) країни світу, фінансові розвідки.

7. У яких із названих штатів США дозволено офшорну діяльність:

- а) Техас;
- б) Делавер;
- в) Вайомінг;
- г) Юта;
- г) Індіана;
- д) Каліфорнія.

8. Теркс і Кайкос підписали угоди про уникнення подвійного оподаткування з такими країнами:

- а) Уругвай;
- б) Мексика;
- в) Канада;
- г) Гренада;
- г) Колумбія;

- д) Венесуела;
- е) усі відповіді неправильні.

9. Уставте пропущені дані. Розголошення банківської таємниці про банківські вклади в Панамі карається позбавленням волі до _____ років, штрафами до _____ тис. дол. США:

- а) 6; 1;
- б) 2; 6;
- в) 5; 10;
- г) 3; 9;
- г) 4; 8;
- д) 7; 14;
- е) 10; 20.

10. Уставте пропущені дані. Вартість створення офшорної компанії в Белізі становить _____ дол. США, за компанії із зареєстрованим капіталом до _____ тис. дол. США:

- а) 50; 500;
- б) 100; 50;
- в) 1000; 100;
- г) 500; 100;
- г) 1000; 50;
- д) 750; 100;
- е) 900; 25.

11. Які з названих країн та залежних територій Америки не належать до країн «зручного прапора»?

- а) Британські Віргінські Острови;
- б) США;
- в) Куба;
- г) Колумбія;
- г) Панама;
- д) Багамські Острови;
- е) Бразилія.

12. У яких із названих країн та залежних територій Америки не можна отримати громадянство за інвестиції?

- а) Беліз;
- б) Сент-Кітс і Невіс;

- в) Перу;
- г) Співдружність Домініки;
- г) Аргентина;
- д) Панама;
- е) Чилі.

13. Уставте пропущені слова. Мінімальний прибутковий податок у Нікарагуа складає _____ від _____. Його виплата здійснюється _____ :

- а) 2 %;
- б) 1 %;
- в) валового доходу;
- г) чистого доходу;
- г) авансом щомісяця;
- д) авансом щокварталу;
- е) раз на рік.

14. Уставте пропущені країни. У результаті міжнародного тиску податкові служби _____, _____, _____, _____ із 2013 р. отримали доступ до відомостей про власників рахунків, баланси та фінансові операції на Британських Віргінських Островах:

- а) Бразилії;
- б) Великої Британії;
- в) Колумбії;
- г) Франції;
- г) Італії;
- д) Німеччини;
- е) Іспанії.

КОРОТКИЙ ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Акт про компанії з обмеженою відповідальністю – законодавчий акт штату Делавер (США), який дозволяє створювати в штаті одноіменні компанії, які поєднують у собі переваги оподаткування партнерств з обмеженою відповідальністю та корпорацій.

Акт про чисті компанії – законодавчий документ, прийнятий у січні 2014 р. в Бразилії, який передбачає покарання не лише тих, хто бере хабарі, а й тих, хто їх дає.

Антиінфляційна політика – комплекс державних заходів, спрямованих на врегулювання обігу, зменшення грошової маси, припинення непомірного зростання цін, зниження дефіциту державного бюджету.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – загальна ринкова вартість кінцевої продукції підприємств, галузей матеріального виробництва й сфери послуг, що перебувають на території країни.

Валютний курс – ціна однієї валюти в одиницях іншої валюти.

Відмивання грошей – операції, що приховують джерело виникнення або призначення грошових сум із метою надання їм законного характеру.

Виключна економічна зона (ВЕЗ) – океанічна зона, що простягається до 200 морських миль від берегової лінії, у межах якої прибережна держава може контролювати рибальство, розвідку корисних копалин та інші види діяльності з усіма іншими країнами. Країни й залежні території Америки мають значні доходи від надання своїх ВЕЗ у використання іншим країнам.

Гемблінг – офшорний гральний бізнес за допомогою інтернет-казино, поширений у державах Карибського регіону, насамперед в Антигуа і Барбуді, а також у Кюрасао.

Глобалізація – дедалі повніше втягування окремих країн, їхніх частин чи блоків в економічні, політичні, духовно-культурні та інформаційні процеси світових масштабів.

Дефіцит бюджету – перевищення витрат бюджету держави над його доходами.

Домініон – назва самоврядних частин у складі Британської імперії, які визнали своїм главою англійського короля (королеву).

Доміціарна компанія – це компанія, яка розміщена в офшорі й має там лише поштову адресу.

Електронний бізнес – будь-яка ділова активність, при здійсненні якої використовуються комунікаційні можливості глобальних інформаційних мереж із метою отримання прибутку.

Єдиний податок загального обслуговування – на Терксі і Кайкосі у 2015 р. планувалося ввести такий податок, який би консолидував такі податки, як туристичний, готельний, а також низку зборів.

Змішана доміціарна компанія – це компанія, яка, крім основного призначення, ще й виконує певну підприємницьку діяльність в офшорі та користується правом мати в ньому офіс і власний персонал.

Інвестиційний проект – конкретний проект, у який укладаються грошові кошти з метою отримання прибутку або приросту капіталу.

Інтернет-банкінг – система надання традиційних банківських послуг (за винятком готівкових операцій), за якої клієнт має можливість здійснювати операції із власним рахунком за допомогою мережі Інтернет.

Інтернет-страхування – це комплекс усіх елементів взаємодії страхової компанії та її клієнта, які виникають у процесі продажу продукту страхування, його обслуговування й сплати страхового відшкодування у випадку, якщо вказана взаємодія реалізується за допомогою Інтернету.

Інтернет-трейдинг – це послуги інвестиційних посередників, що дають можливість клієнтам здійснювати купівлю/продаж цінних паперів та валюти в режимі реального часу за допомогою Інтернету.

Кодекс внутрішніх доходів США – опис американського податкового законодавства з 1913 р.

Країна зручного прапора – країна, яка надає податкові та інші пільги судновласникам під час реєстрації та діяльності судноплавних компаній.

Легалізація (відмивання) доходів – це дії, спрямовані на приховування чи маскування незаконного походження коштів або іншого майна чи володіння ними, прав на такі кошти чи майно, джерела їх походження, місцезнаходження, переміщення, так само набуття, володіння або використання коштів чи іншого майна, за умови усвідомлення особою, що вони були доходами.

Лібералізація економіки – процес зменшення державного регулювання господарської діяльності.

Лістинг – процес допуску цінних паперів емітента на фондову біржу.

Міграція – переміщення людей, пов’язані, як правило, зі зміною місця проживання.

Неподаткові доходи – доходи від власності, якою управляє держава чи місцеві органи влади, від здавання в оренду чи від продажу землі тощо.

Неформальний сектор – сектор економіки, у якому домінують неліцензовані продавці вітчизняних товарів і послуг.

ОЄСР – Організація економічного співробітництва й розвитку, яка включає 30 найбільш розвинутих країн світу.

Офшорні зони – це фінансові центри, які здійснюють значні обсяги кредитування й фінансування у валютах інших країн. Оскільки офшорні зони мають пільговий податковий режим (звільнення від місцевих податків), їх також називають “податковими гаванями”.

План Реал – план боротьби з інфляцією в Бразилії, реалізований президентом Ф. Е. Кардозо в 1994 р.

Податкова гавань – держава чи територія, яка проводить політику залучення капіталів із-за кордону через надання податкових та інших пільг.

Податок із продажу – один з основних місцевих податків у США, який додається до ціни куплених товарів (послуг).

Податок на додану вартість – це вид непрямого оподаткування. Він сплачується кінцевим споживачем при купівлі товарів і послуг, а також на різних стадіях виробництва та реалізації товарів.

Реал – грошова одиниця Бразилії.

Ротаційна компанія – це фіктивна компанія, функція якої полягає в перенаправленні коштів чи цінних паперів із країни в країну з метою уникнення чи мінімізації оподаткування в країнах із високим рівнем оподаткування.

Служба внутрішніх доходів Міністерства фінансів США – податкова служба країни, яка включає центральний апарат, податкові служби штатів, місцеві податкові служби.

Спеціальні економічні зони – територіальні комплекси з пільговим режимом для іноземних інвесторів.

Транснаціональна корпорація (ТНК) – об’єднання підприємств, що складається з головної компанії та закордонних філіалів.

Трансферні ціни – ціни внутрішньокорпоративної торгівлі між підрозділами однієї й тієї самої корпорації в різних країнах, які відмінні від ринкових та використовуються для переведення прибутків і зменшення податків.

ФАТФ – це міжурядовий орган, метою роботи якого є розвиток і впровадження на міжнародному рівні заходів та стандартів із боротьби з відмиванням грошей.

Фінансова система – 1) комплекс взаємопов'язаних фінансових відносин, що відображають форми та методи організації, розподілу й перерозподілу створених у державі грошових фондів; 2) сукупність фінансових організацій країни.

Холдингова компанія – це суб'єкт господарювання, який володіє контрольними пакетами інших суб'єктів господарювання й управляє їхньою діяльністю та контролює її.

Центри повторних рахунків – центри, які створюються транснаціональними корпораціями для оптимізації фінансових розрахунків.

Ціна демпінгова – експортна ціна, нижча від витрат виробництва.

Шкала податкових ставок прогресивна – шкала податкових ставок у відсотках, розміри яких зростають відповідно до зростання розмірів об'єкта оподаткування.

ЮНКТАД – Конференція ООН із торгівлі та розвитку. Основне завдання ЮНКТАД – сприяння розвитку міжнародної торгівлі.

ALP – Лейбористська партія Антигуа.

BPM – Народний рух Барбуді.

CODELCO – державна компанія Чилі з видобутку міді.

DMBC – державна бананова корпорація Домініки.

DBPL – приватна корпорація з виробництва бананів у Домініці.

IGC – податок на сокупний дохід фізичних осіб у Чилі.

KOMBINOL – державна гірничорудна компанія Болівії.

MLAT – договір між Британськими Віргінськими Островами й США про взаємну юридичну підтримку.

PROALCOHOL – державна програма в Бразилії з виробництва етанолу (біопалива з цукрової тростини). Згідно з цією програмою держава надає пільгові кредити виробникам цукрової тростини та субсидує купівлю автомобілів, які працюють на біопаливі.

SII – служба внутрішніх податків Чилі.

ДЛЯ НОТАТОК

ДЛЯ НОТАТОК

Навчальне видання

Карлін Микола Іванович
Ліповська-Маковецька Наталія Іванівна

ПОДАТКОВІ СИСТЕМИ КРАЇН АМЕРИКИ

Навчальний посібник

Рекомендовано вченою радою
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Редактор і коректор *Г. О. Дробот*
Технічний редактор *Л. М. Козлюк*

Формат 60x84 1/16. 13,48 ум. друк. арк. 13,22 обл.-вид. арк.
Наклад 300. пр. Зам. 184. Редакція, видавець і виготовлювач – Вежа-Друк
(м. Луцьк, вул. Бойка, 1, тел. 29-90-65).
Свідоцтво Держ. комітету телебачення та радіомовлення України
ДК № 4607 від 30.08.2013 р.